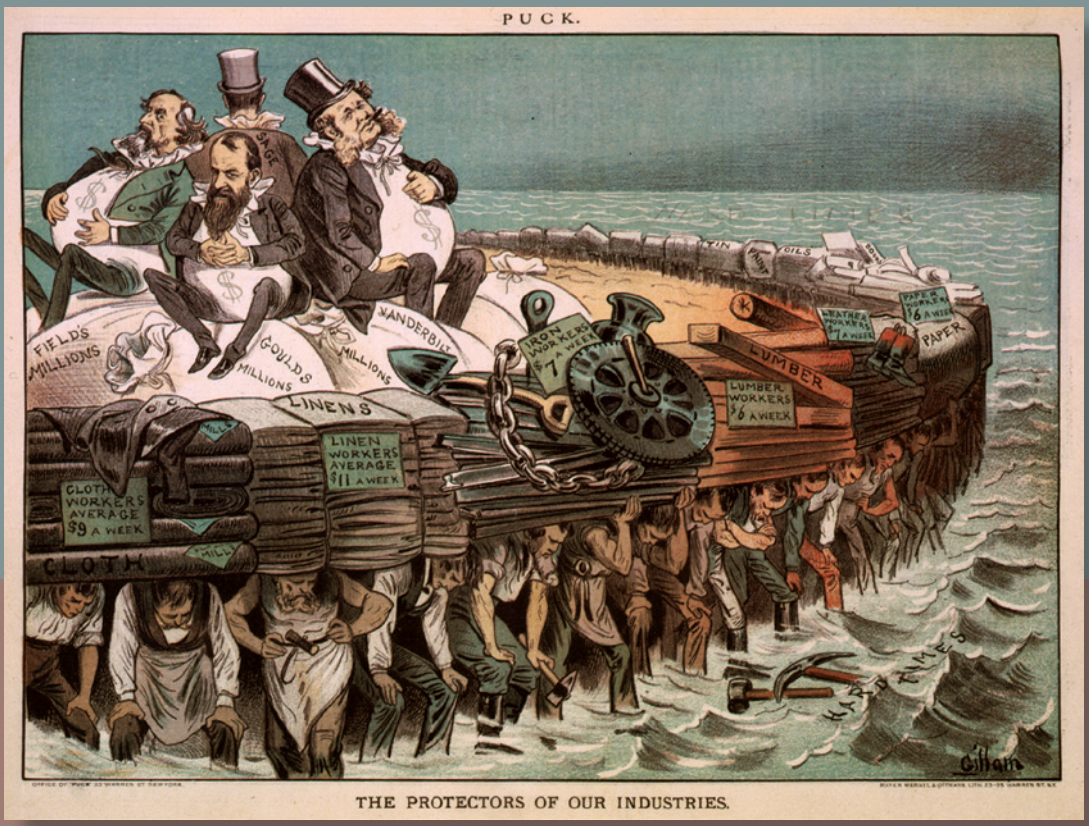
# Los capos del comercio

## Concentración, poder y acuerdos comerciales en el Ecuador: un preludio




THE PROTECTORS OF OUR INDUSTRIES.

John Cajas-Guijarro

# Los capos del comercio

## Concentración, poder y acuerdos comerciales en el Ecuador: un preludio

2018

Cajas-Guijarro, John, *Los capos del comercio. Concentración, poder y acuerdos comerciales en el Ecuador: un preludio*, Plataforma por el Derecho a la Salud/Fundación Donum/FOS, Quito, 2018.

Primera edición: 2018

Número de ejemplares: 500

Edición: Juan Cuvi

Foto de portada: The protectors of our industries/Gillam; Mayer Merkel & Ottman

Diseño y diagramación: Manthra Comunicación

Impresión: Arcoiris Producción Gráfica

ISBN: 978-9978-353-95-0

**Plataforma por el Derecho a la Salud**

Toledo N24-660 y Coruña, Teléfonos:22 22 880 / 29 00 318 (Quito)

Tarqui 13-56 y Pío Bravo, Teléfonos: 28 33 031 / 28 45 845 (Cuenca)

Web: saludyderechos.fundaciondonum.org

# Agradecimientos

A John Cajas-Reyes e Hilda Guijarro –mis padres– por reiterar la necesidad de una respuesta urgente al ascenso neoliberal de nuestros tiempos y mantener la voz levantada ante las injusticias.

A los amigos:
Wilson Pérez Oviedo y Alberto Acosta por ayudarme a entender el carácter mítico de la economía.

Igualmente a Alberto Acosta por los importantes comentarios y sugerencias a todo este texto. A Juan Cuvi por sus comentarios y la revisión del texto. A Bryan Pérez por su asistencia con insumos para el estudio del TLC con la Unión Europea.

# A modo de prólogo

## El TLC o la trampa del "libre comercio"

*El capitalismo vive a expensas de economías coloniales;*
*vive más exactamente de su ruina.*
*Y si para acumular tiene absoluta necesidad de ellas,*
*es porque estas les ofrecen la tierra nutritiva*
*a expensas de la cual se cumple la acumulación.*

**Rosa Luxemburg**

Es evidente que no hay, ni hubo, ninguna forma social sin intercambio. El motor del tan ansiado –y siempre esquivo– *progreso* ha sido el comercio. La historia de los pueblos está signada por los avatares del comercio, sobre todo de aquel flujo de bienes y servicios que rebasa las fronteras nacionales. Esto es aún más claro en países pequeños, cuyos flujos comerciales determinan marcadamente la evolución de sus sociedades y se reflejan en sus estructuras económicas, orientadas a satisfacer la demanda externa. Su historia, su presente e incluso su futuro parecen estar predefinidos por las constelaciones del comercio…

Esta es una realidad inocultable en el Ecuador. Su vida republicana, desde "los gran cacao" hasta "los capos del comercio", está claramente atada a la evolución del comercio exterior. Las modalidades de acumulación y las consiguientes relaciones sociales dominantes están determinadas, en última instancia, por la dinámica del mercado internacional, en definitiva, por el capitalismo metropolitano.

Sin minimizar o marginar otros elementos propios de la rica y compleja estructura regional del país, es preciso poner atención al nexo externo, que es el punto medular del detallado y sugerente análisis de John Cajas-Guijarro.

El comercio exterior ha constituido una suerte de *velas para el navío*, metáfora que representa la economía nacional tal como la graficó Germánico Salgado, uno de los economistas ecuatorianos más destacados de la segunda mitad del siglo XX. La crisis exacerbada por los problemas de algún producto de exportación dominante, el cacao, por ejemplo, fue superada con el advenimiento de otro producto: el banano. Luego, al caer el banano en crisis, el petróleo insufló nuevos vientos en la economía. Y ahora, al parecer, se esperan nuevos impulsos con la apertura a la megaminería; todo esto sin minimizar el aporte de otros productos primarios de exportación, como se comprueba en estas páginas.

En nuestra azarosa historia económica hemos vivido una permanente disputa –más o menos explícita– entre *más mercado externo* o *más mercado interno*, es decir la búsqueda de un "desarrollo" más endógeno (apuntalando también la integración regional) versus opciones claramente exógenas. Eso sí, jamás se propusieron e impulsaron respuestas autocentradas, al margen del mercado mundial. Incluso cuando se intentó tardíamente promover la industrialización vía sustitución de importaciones, la modalidad de acumulación primario-exportadora alimentaba el aparato productivo. Entonces, la exportación de productos primarios, en especial del banano, financiaba en gran medida dicha transición industrializadora, que por lo demás quedó trunca. En concreto, nunca el modelo de industrialización vía sustitución de importaciones –ni ningún otro modelo– subordinó al esquema primario exportador. Inclusive la tan promocionada transformación de la matriz productiva en el gobierno de Rafael Correa resultó otro fraude. Así, el extractivismo rentista constituye la médula de la economía –y quizá de toda la sociedad– ecuatoriana desde sus orígenes coloniales.

Esta tensión parece entrar en una nueva fase con las firmas del Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea (UE) y con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en

inglés), que auguran –como plantea el autor de este libro– una serie de nuevos TLC con la Alianza del Pacífico, Estados Unidos, China y otros países. Con tales acuerdos –más allá del nombre con el que se los bautice– se consolida una tendencia aperturista y se condena al país a permanecer atado a una lógica primario-exportadora. No sólo eso: de hecho, se marginan las posibilidades para desplegar respuestas más autónomas e inclusive más integradoras con las economías vecinas.

Estos tratados de "libre comercio" terminarán por reforzar el patrón de comercio vigente. Ecuador seguirá siendo un país primario exportador (con un comercio dominado por hidrocarburos, productos agrícolas y pesqueros, minerales), al tiempo que continuará su dependencia importadora en maquinarias, herramientas, todo tipo de manufacturas de origen industrial e inclusive productos alimenticios. Es más, cuando todavía es poco el tiempo transcurrido desde la entraba en vigor del TLC con la UE, es inocultable la creciente concentración de flujos comerciales en pocas manos. De esto trata en esencia este libro.

El autor nos introduce con agudeza en el mundo de los "*grandes exportadores e importadores que lucran de la condición extractivista y dependiente del capitalismo periférico ecuatoriano*". En esta obra nos encontramos con los "capos" del comercio y sus empresas, e incluso con sus serviciales intermediarios –presentados con nombres y apellidos–, presentes y actuantes desde antes del gobierno de Correa y, por supuesto, también en tiempos "correístas" y "morenistas". Este continuismo explica, entonces, más allá de algunas escaramuzas en ciertos ámbitos gubernamentales, los pasos dados por Rafael Correa para la firma –por convicción– del TLC con la UE: una decisión que no puede verse como una simple medida pragmática ante los problemas económicos vividos en los últimos años de su gestión. En realidad, como demuestra documentadamente el autor,

> nunca hubo una ruptura total [en las negociaciones del acuerdo comercial durante el gobierno de Correa, en 2009], sino una interrupción temporal que se usó como presión para conseguir ventajas en las exportaciones bananeras. Es decir, la interrupción no fue porque el gobierno de Correa estaba en contra de un Tratado

> de Libre Comercio –que, a la larga, eso es el acuerdo comercial con la UE– o en contra del "colonialismo", sino simplemente buscó defender los intereses particularmente de aquellos nueve grandes capos que controlan más de la mitad de las exportaciones de banano al bloque europeo (…). En otras palabras, el TLC con la UE no fue más que el resultado de toda una lógica que el correísmo nunca rompió: la (neo)liberalización comercial a toda costa.

En consecuencia, olvidados los sonoros discursos correístas a favor de la soberanía nacional, con la firma del TLC con la UE pierden cada vez más terreno las posibilidades para desplegar una estrategia de vida autónoma y autosuficiente, que demandaría, por ejemplo, impulsar procesos de desenvolvimiento endógeno con la industria nacional, en especial aquellos de pequeña y mediana escala. El agro no exportador –en particular el campesinado– será el gran perjudicado. Al ampliarse los extractivismos se enraizará aún más la perversa situación que nos condena a exportar Naturaleza sin considerar los costos socioambientales: esto, en tanto clara tendencia global, significa en la práctica aceptar que los países ricos sigan ampliando los límites ambientales hacia otras regiones, sobre todo al mundo empobrecido, a través del tan promocionado ¨libre comercio".

Además, esta realidad consolida el imaginario nacional de que el "libre comercio" es el único camino para alcanzar el (fantasma del) *desarrollo* y, por cierto, el engañoso *progreso*. Así se revitalizará aún más el mito del "libre comercio", tema con el que empieza de manera vibrante este libro. Es bueno entender que tenemos entre manos un trabajo que combina magistralmente la claridad y profundidad para desmenuzar lo que ya significa el TLC con la UE, a la vez que anticipa lo que significarán los otros TLC que se perfilan en el horizonte.

Es claro que a gran parte de la sociedad no le interesa para nada la experiencia internacional, de cómo el comercio fue una importante herramienta transformadora para unos países y un eslabón más de la *cadena de la dependencia* para otros. A esa escala nunca hubo una real libertad de comercio. Ni siquiera Gran Bretaña, para recordar a la primera nación capitalista industrializada con vocación global, practicó la libertad comercial; con su flota impuso sus intereses en varios

rincones del planeta. Igual senda transitaron los estadounidenses. Los alemanes, los franceses y otros países europeos también lograron su bienestar con un proteccionismo contrario al discurso librecambista dominante en el siglo XIX. Los países asiáticos, Japón y ahora China, tampoco fueron ni son librecambistas. Y todos estos países centrales, unos más que otros, apuntalaron sus logros económicos en la explotación colonial y neocolonial de naciones débiles, cada vez más debilitadas por efecto del "libre comercio", que de libre no tiene un pelo.

Ya en 1841, Friedrich List descubrió los entretelones de esta realidad refiriéndose a los mensajes librecambistas de los británicos:

> Una vez que se ha alcanzado la cima de la gloria, es una argucia muy común darle una patada a la escalera por la que se ha subido, privando así a otros de la posibilidad de subir detrás. Aquí está el secreto de la doctrina cosmopolita de Adam Smith (…). Para cualquier nación que, por medio de aranceles proteccionistas y restricciones a la navegación, haya elevado su poder industrial y su capacidad de transporte marítimo hasta tal grado de desarrollo que ninguna otra nación pueda sostener una libre competencia con ella, nada será más sabio que eliminar esa escalera por la que subió a las alturas y predicar a otras naciones los beneficios del libre comercio, declarando en tono penitente que siempre estuvo equivocada vagando en la senda de la perdición, mientras que ahora, por primera vez, ha descubierto la senda de la verdad.

Entonces, muy bien señala el autor que los TLC "*no son libres, pues quienes los negocian, así como los términos en los que se negocian, no pueden actuar por encima de los intereses de los grandes grupos que controlan el comercio exterior*". Tampoco son libres si constatamos que los países enriquecidos –en gran medida gracias a un comercio mundial desequilibrado y desequilibrador– no están dispuestos a desmontar sus estructuras proteccionistas para muchas de sus actividades económicas, como las agrícolas, por ejemplo. Además, es bueno insistir hasta el cansancio que estos tratados llamados de "libre comercio", no son solo comerciales, algo que Cajas-Guijarro,

lo demuestra de manera contundente. El autor nos recuerda que el papel del TLC-UE como herramienta para la acumulación de capital local y transnacional no es solo comercial. Dicho papel se extiende a los derechos de propiedad –pública y privada–, la liberalización del movimiento de capitales, el aprovechamiento de los recursos del Estado en beneficio de grandes proveedores extranjeros, y hasta el entreguismo en términos de propiedad intelectual. En definitiva, el acuerdo con la Unión Europea menoscaba las posibilidades futuras de que el Ecuador fortalezca su economía local, y más bien consolida el extractivismo y la dependencia.

Lo cierto es que una vez que los países ricos obtuvieron sus objetivos, han reclamado de otros la adopción del "libre comercio", la desregulación de las economías, la apertura de los mercados de bienes, el ingreso libre a los inversionistas extranjeros, el archivo de aspiraciones soberanistas que suelen fastidiar a los capitales foráneos, en fin, la adopción de instituciones adecuadas a la racionalidad empresarial, a su cultura empresarial transnacional, se entiende. Así, las recetas del "libre comercio", que en la actualidad se cobijan bajo la teología neoliberal, han sido exitosas en su búsqueda de consolidar una nueva división internacional del trabajo globalizada en función de las demandas del capital transnacional.

Ahora, debe quedar claro que el que no haya existido ni exista un mercado mundial libre no implica que su establecimiento asegure los objetivos planteados por sus defensores. Además, hay que tener presente que, en la actualidad, existen a escala planetaria un sinfín de regulaciones y prácticas –como las que se derivan de los propio TLC– que norman el comercio mundial, elaborado por y para los países más poderosos. Más allá del discurso de la libertad de los mercados, el mercado mundial es un espacio administrado por diversos intereses transnacionales. Las declaraciones de los gobiernos de los países ricos, ofreciendo supuestos beneficios a los países empobrecidos del Sur con la posibilidad de suscribir los TLC para resolver su subdesarrollo, se contradicen con la realidad, más aún cuando, con sus políticas comerciales, los países ricos incluso marginan las exportaciones de los empobrecidos y crean condiciones para mantenerlos por siempre como suministradores sumisos de materias primas o, a lo sumo, de

algunos bienes con poco valor tecnológico (salvo algunos enclaves excepcionales, como la industria automotriz en México).

Es más, todavía existe una gran gama de mecanismos que frenan abiertamente el flujo comercial: aranceles de todo tipo, barreras no arancelarias, medidas antidumping o fitosanitarias, entre otras herramientas destinadas a cerrar abierta o veladamente los mercados. Y no sólo eso: en el último tiempo han vuelto a aflorar prácticas proteccionistas directas, como se constata en la política del presidente estadounidense Donald Trump, que incluso ha atropellado sin empacho al tratado de "libre comercio" suscrito hace más de dos décadas con sus vecinos de América del Norte.

En este contexto, el "libre comercio" en el campo económico y social en general, con sus correspondientes implicaciones políticas, consolidará una modalidad de acumulación primario-exportadora sustentada sobre todo en diversas formas de "competitividad espuria", particularmente en la sobreexplotación de la Naturaleza y de la fuerza de trabajo. Esto a su vez ahondará la dependencia de una demanda externa volátil, con los consiguientes impactos en las cuentas externas e incluso mantendrá o hasta aumentará el endeudamiento externo, que para el Ecuador dolarizado es una de las principales fuentes de financiamiento. Y este tipo de inserción internacional conduce a la desintegración nacional: de hecho, la creciente concentración de los ingresos de exportadores e importadores, dada en pocos grupos económicos, también se realiza en una indudable concentración en pocas regiones del país, una cuestión que sin duda merece una investigación futura. En síntesis, se diluirán aún más las posibilidades para un proyecto de vida sustentable y equitativo, inclusive en términos regionales, sociales, ambientales... incluso económicos.

Aquí también urge anticipar los problemas que se ciernen sobre la región por la competencia desatada entre los países que ingenua y hasta torpemente pretenden suscribir como sea los TLC. El "libre comercio" provoca conflictos múltiples entre los países del Sur, en tanto cada país, envuelto en un enfrentamiento comercial fratricida con sus vecinos, intenta disputar a costa de ellos y a dentelladas un mercado finito. Este enfrentamiento, que también se registra en el ámbito financiero para atraer inversión extranjera –sacrificando cada

vez más el impulso a respuestas propias–, se agudiza en la actualidad por efecto de la competencia desatada en medio de las diversas negociaciones bilaterales en marcha.

En estas condiciones, una respuesta adecuada exige buscar un régimen social de acumulación diferente al neoliberal y, por cierto, al capitalista, que no tenga como su eje y meta la inserción sumisa en el mercado mundial. Esto conduce a diseñar una concepción estratégica de participación en el mercado mundial, como parte de procesos nacional-locales apuntalados en una real integración regional. Una tarea por demás complicada si consideramos que las fuerzas sociales, que a inicios del siglo frenaron el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) y el TLC con los Estados Unidos, ahora están como adormecidas e incluso en extremo fragmentadas luego de un largo período gubernamental donde se las debilitó y confundió con acciones y discursos que ocultaban las verdaderas intenciones aperturistas en marcha. Es importante tener presente, como anota el autor, que

> el fracaso y la estafa del progresismo creó el espacio político perfecto para el retorno de la mitología neoliberal. Es más, en el caso ecuatoriano, fue el propio correísmo el que arrancó ese retorno neoliberal, mientras que el "morenismo" se ha encargado de acelerarlo.

Toda esta discusión nos plantea de manera urgente, como demanda John Cajas-Guijarro, una acción que vaya más allá de las lamentaciones y que conduzca a una reconstitución de las fuerzas populares capaces de cambiar el curso de esta larga y triste historia. Este es, en suma, un libro indispensable para analizar lo pasado y, sobre todo, para entender mejor lo que estamos viviendo y, en especial, entender las sombras que se avecinan.

Alberto Acosta[1]
Octubre de 2018

1 Economista ecuatoriano. Profesor universitario. Exministro de Energía y Minas. Expresidente de la Asamblea Constituyente.

# Introducción

## Libre mercado... el mito neoliberal por derrumbar

*Una de las lecciones más tristes de la historia es esta: si se está sometido a un engaño demasiado tiempo, se tiende a rechazar cualquier prueba de que es un engaño. Encontrar la verdad deja de interesarnos. El engaño nos ha engullido. Simplemente es demasiado doloroso reconocer, incluso ante nosotros mismos, que hemos caído en el engaño. En cuanto se da poder a un charlatán sobre uno mismo, casi nunca se lo puede recuperar.*

Carl Sagan
*El Mundo y sus Demonios*

*El mito que sostiene que la gran empresa es la marioneta del mercado, la servidora impotente del consumidor es, en realidad, uno de los ardides con los que perpetúa su poder. [...] Pretendiendo que el poder no existe, reducimos en gran manera la necesidad de preocuparnos de su ejercicio.*

John Kenneth Galbraith
*La era de la incertidumbre*

La economía es una rama del pensamiento humano donde la mitología se sobrepone al conocimiento científico. Cientos de mitos se venden a la gente como si fueran verdades develadas, sea desde las voces de grandes economistas o desde las palabras y las fórmulas de múltiples manuales de –mala– enseñanza económica (como diría Joan Robinson). De todos esos, sin duda, uno de los que más impacto ha alcanzado en los tiempos modernos es el mito del libre mercado. Quién mejor que Milton Friedman –ganador del premio Nobel de

economía en 1976 y considerado como uno de los mayores defensores de la economía de libre mercado– para relatar ese mito:

> La gran virtud de un sistema de libre mercado es que no importa de qué color sea la gente; no importa cuál sea su religión; solo importa si pueden producir algo que quieras comprar. Es el sistema más efectivo que hemos descubierto para conseguir que gente que se odia haga tratos y se ayude entre sí (Friedman, 1993).

Pero, según Friedman, el libre mercado no solo llevaría a que la gente más diversa se ayude entre sí de la forma más efectiva. De hecho, para él, el libre mercado es una de las expresiones más destacadas de la *libertad en general*, a tal punto que sus detractores serían enemigos de esa libertad:

> Una fuente mayor de objeciones a la economía libre es precisamente que ésta [...] da a la gente lo que quiere, en vez de lo que un **grupo particular piensa que debería querer**. Subyacente a la mayoría de los argumentos contra el mercado libre existe una falta de fe en la libertad misma (Friedman, 1962; resaltado añadido).

Semejante relato sobre el –supuesto– vínculo entre libre mercado y libertad en general, hecho por una "eminencia", es el corazón del discurso del neoliberalismo[2]. Un discurso defendido no solo desde la academia sino, sobre todo, desde la práctica económica real: gobiernos,

2 Tomando como base el trabajo de Thorsen (2009) quien a su vez se sustenta en Ludwig von Mises, Robert Nozick y Friedrich Hayek, se puede ver al neoliberalismo como un conjunto de creencias económicas y políticas que incluyen la "convicción de que el único propósito legítimo del Estado es el de salvaguardar la libertad individual, entendida como un tipo de libertad mercantil para los individuos y las corporaciones". Aquí se mantiene la "creencia de que el estado debe ser mínimo o al menos drásticamente reducido en fuerza y tamaño, y que cualquier transgresión del estado de su única razón legítima de existir [*raison d'être*] es inaceptable" (Thorsen, 2009:15). La razón para reducir el Estado al mínimo se sustenta en la creencia de que el bienestar humano puede alcanzarse de la mejor forma posible liberando "las habilidades y libertades emprendedoras individuales dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada fuertes, mercados libres y libre comercio" (Harvey, 2005, citado en Thorsen, 2009:12).

políticos, grandes y pequeñas corporaciones y hasta mucha gente en su cotidianeidad defiende varios de los principios neoliberales, sin siquiera cuestionarse el principio mitológico del libre mercado.

Pero ¿por qué el libre mercado es un mito dentro del discurso neoliberal? Una respuesta a esta duda puede plantearse desde las características resaltadas por Robert Winzeler sobre qué es un mito (2012:104)[3], adaptadas al caso neoliberal. Dichas características adaptadas son:

1. *El mito es un relato*: en el neoliberalismo el relato consiste en afirmar que el libre mercado implica libertad general y bienestar social (especialmente económico y político).
2. *El relato incluye personalidades que pueden ser humanas o sobrenaturales*: la personalidad en el mito neoliberal es el mercado, una institución humana.
3. *El relato no es solamente conocido sino creído y visto como importante, sacro y tiene gran influencia en sus adherentes:* el neoliberalismo realmente cree que el libre mercado genera libertad y esa idea nunca se pone en cuestionamiento, es un principio sagrado.
4. *El relato no posee un autor conocido*: si bien hay pensadores que influenciaron en la construcción de la concepción neoliberal (p.e. Mises o Hayek), realmente no hay un primer autor que se pueda considerar como el fundador del neoliberalismo y de su relato sobre cómo el libre mercado implica libertad[4]; es más, ese primer autor no es de interés para la práctica neoliberal.
5. *El relato incluye eventos que, de alguna forma, son "extraordinarios"*: el neoliberalismo adjudica al libre mercado el "extraordinario" poder de generar bienes supremos como –reiteremos– la libertad general y el bienestar.

3 Sobre la cuestión del mito –y en especial su antítesis con la ciencia– se recomienda el trabajo de Segal (2015).

4 Sobre la no claridad de un autor original del neoliberalismo y de sus principios ver Thorsen (2009).

Actualmente, los mitos tienden a ser descartados al notar su forma no científica de explicar la realidad (Segal, 2015:11). Y ese es justo el principal elemento que vuelve mítico al discurso neoliberal: la forma no científica en que defiende su relato de que el libre mercado trae libertad general y bienestar. Es decir, en vez de contrastar permanentemente los hechos con sus propuestas teóricas, el neoliberalismo simplemente se conforma en aceptar como verdaderos sus relatos y es más ágil en prescribir políticas de reducción del Estado y liberalización económica que en brindar evidencias teóricas[5] o históricas[6] sobre las "bondades" de dichas políticas.

A pesar de que el neoliberalismo muestra un carácter mitológico, en especial por su fe ciega en el libre mercado, su conjunto de creencias económicas y políticas ha logrado mantenerse en el tiempo, pues logra pegar en el corazón de las personas al apelar a sentimientos de "libertad" por medio de un mensaje simple y claro. Y no solo ha logrado mantenerse pues, en el caso de América Latina y del Ecuador, el fracaso y la estafa del progresismo creó el espacio político perfecto para el retorno de la mitología neoliberal. Es más, en el caso ecuatoriano, fue el propio correísmo el que arrancó con ese

5 Cabe aclarar que el neoliberalismo no es lo mismo que la corriente de pensamiento económico neoclásica. Si bien a veces los neoliberales toman elementos de los enfoques neoclásicos como argumentos a su favor, otras veces simplemente hacen caso omiso de dichos enfoques. Un ejemplo es el silencio de los neoliberales respecto a las implicaciones que tienen teoremas neoclásicos como el de Sonnenschein-Mantel-Debreu (SMD), el cual muestra, entre otras cosas, que los "supuestos que garantizan un buen comportamiento en el nivel microeconómico no son reflejados ni al nivel agregado ni a las características cualitativas del equilibrio" (ver Rizvi, 2006:230).

6 En términos históricos, cabe mencionar el trabajo de Ha Joon Chang (2002), quien recuerda que los países ahora considerados "desarrollados" no llegaron a ese estado por medio de las políticas librecambistas que se recetan a los países "subdesarrollados".

retorno neoliberal[7], mientras que el morenismo[8] se ha encargado de acelerarlo[9].

Ante semejante retorno del mito neoliberal, un mito que emerge de las ruinas del progresismo, el presente trabajo busca contribuir a la resistencia. En particular, este trabajo busca evidenciar que el neoliberalismo se sostiene desde relatos falsos, como la creencia de que el libre mercado siempre implica libertad general y bienestar. Pues, a diferencia de lo que plantea Friedman, el libre mercado en realidad es una palanca dentro de la gran lógica de la acumulación capitalista que ayuda a que un "*grupo particular*" adquiera *poder* y hasta decida lo que la gente "*debería querer*". Es decir, en el capitalismo, peor si es periférico y dependiente, el libre mercado nunca otorga una *libertad en general* sino siempre otorga libertades concretas a grupos concretos y en momentos históricos concretos (igualmente sucede con el Estado[10]). Más directo aún, como diría Karl Marx:

> A costa de grandes dispendios construyen palacios [...], envían un ejército de misioneros a todos los puntos [...] para que prediquen la religión del libre cambio, publican y distribuyen gratis millares de folletos para hacer ver a los obreros sus propios intereses, gastan sumas enormes para atraer a su lado a la prensa, montan un gran aparato administrativo para dirigir los movimientos librecambistas y derrochan elocuencia en los mítines públicos [...].

7 Sobre el empuje que dio el correísmo para que el Ecuador termine regresando al neoliberalismo se recomienda revisar el artículo de Alberto Acosta y John Cajas-Guijarro (2017a).

8 Mientras que el término correísmo alude a una forma de poder y dominación burguesa que gira en torno a la figura caudillesca de Rafael Correa (Acosta y Cajas Guijarro, 2016a), el término morenismo, en cambio, difícilmente podría asociarse a la figura de Lenín Moreno. Más bien, por morenismo se podría pensar en una forma de poder y dominación burguesa consolidada en torno a la *disputa* de Moreno con el correísmo.

9 Ver, por ejemplo, el artículo de Acosta y Cajas Guijarro (2018b).

10 Cabe indicar que el Estado también es una herramienta de la acumulación capitalista que cumple una función similar de apalancamiento en favor de las clases y grupos de mayor poder (especialmente de mayor concentración del capital). Quedará como tarea futura aportar a la destrucción del mito del Estado, sobre todo del Estado de Bienestar.

> Señores: No os dejéis engañar por la palabra abstracta de libertad. ¿Libertad de quién? No es la libertad de cada individuo con relación a otro individuo. Es la libertad del capital para machacar al trabajador [...].
>
> ¿Qué es, pues, el libre cambio en el estado actual de la sociedad? Es la libertad del capital. Cuando hayáis hecho desaparecer las pocas trabas nacionales que aún obstaculizan la marcha del capital, no habréis hecho más que concederle plena libertad de acción (Marx, 1848).

¿Cómo saber si la afirmación de Marx no es otro *mito*? Para ello sirve la confrontación de tal afirmación con la *realidad concreta* (de lo contrario se corre el riesgo de caer en el mismo pantano mitológico que el neoliberalismo). Esto es crucial, pues la argumentación teórica sin un contenido de realidad es un ejercicio totalmente estéril y hasta mentiroso.

Así, en el presente trabajo se presenta una cantidad relevante de información para comprender que el libre mercado no implica libertad en general, sino que implica la libertad de *ciertos "grupos particulares"*, *un grupo de capos* que, gracias a la liberalización comercial y del capital, acrecientan su poder. Poder que lo alcanzan con el dominio de mercados, con la influencia –lícita o no– sobre el poder político e incluso con la victoria en la disputa –igualmente lítica o ilícita– de unos *capos* sobre otros dentro de la –a veces apaciguada, a veces feroz– competencia intercapitalista.

Con el fin de dar una forma más concreta al argumento –y volverlo contrastable con la realidad–, este trabajo se centra en uno de los casos donde es más claro que el libre mercado es libre solo para unos pocos *capos*: el *comercio exterior*. Dado que el acceso a dicho tipo de comercio es complejo, en especial dentro del capitalismo periférico y dependiente, es de esperar que varios agentes económicos –más aún aquellos de pequeña escala y/o atados a la informalidad– no puedan ni siquiera aspirar a vender o comprar mercancías a otros agentes del resto del mundo. Así, el comercio exterior –al igual que otras esferas económicas en el capitalismo– es claramente propenso

a ser dominado por procesos de concentración y centralización del capital[11], procesos reflejados tanto en la concentración de los flujos comerciales que una sociedad capitalista mantiene con otras, como en un mayor poder local de quienes se benefician de la concentración del comercio exterior.

Por lo tanto, luego de esta introducción, la primera parte del trabajo busca identificar quiénes son, para el caso ecuatoriano, los *capos* del comercio exterior; es decir, entender quiénes son los grupos económicos y las grandes empresas –ambos concentradores de capital– que dominan la mayoría de los flujos comerciales que el país mantiene con el resto del mundo (tanto en exportaciones como en importaciones).

Si bien con pretensiones mucho menores, la motivación por identificar a los *capos* del comercio exterior ecuatoriano (a más de hacer resistencia al neoliberalismo) se inspira en la tradición de varios trabajos como, por ejemplo: Jaime Galarza Zavala, sobre la propiedad terrateniente previa a las reformas agrarias (1962), y sobre los nombres tras el negocio petrolero (1972); José Moncada, sobre el estudio de la distribución desigual en la economía ecuatoriana (1974), junto con el vínculo entre desigualdad y estructura productiva (1995); Guillermo Navarro, sobre la concentración de capitales en el país (1976), así como su estudio del vínculo entre poder económico, político y fáctico (2006); Luis Fierro, con su trabajo sobre los grupos financieros en el Ecuador (1992); Andrés Guerrero, sobre el papel de los "gran cacao" en la acumulación originaria ecuatoriana (1994); Alberto Acosta, sobre los personajes que movieron la historia de la deuda externa del país (1994).

11 Cabe aclarar que *concentración* y *centralización* del capital son dos conceptos diferentes: la concentración se refiere al *aumento de los capitales individuales*; la centralización, en cambio, se refiere a cómo varios capitales individuales pasan a ser controlados por un solo capitalista (normalmente como resultado de la competencia) (ver Marx, 1867:777-782). A pesar de esta diferencia conceptual, en términos *empíricos* es complejo distinguir entre un proceso y otro (se requeriría tanto de información sobre el aumento de cada capital individual como del agrupamiento de capitales pequeños en otros más grandes). Por tanto, para efectos de simplificar la exposición, este trabajo obviará la distinción conceptual entre concentración y centralización, dejando la misma para un análisis más profundo a futuro, cuando se disponga de información más fina y una metodología adecuada de medición.

Siguiendo esta larga tradición, al revisar en detalle los nombres de los grandes *capos* del comercio se encontrará, por el lado de las exportaciones, a los principales representantes de capitales extractivistas (p.e. bananeros, camaroneros, mineros), junto con el capital encargado de la venta de productos semi-industrializados (enlatados de pescado); por el lado de las importaciones, a los mayores representantes del capital importador de insumos, bienes de capital[12] y bienes de consumo tanto duradero como no duradero.

Si bien el análisis de la concentración de los flujos de exportación e importación brinda una idea de quiénes son los *capos* del comercio, sin embargo, dicha información no basta para entender cómo estos se benefician del libre mercado. Por ello, la segunda parte de este trabajo se enfoca en comprender una de las mayores palancas que tienen los *capos* del comercio para aventajarse del libre mercado: los *tratados de libre comercio* (TLC). Como se verá en esta parte del análisis, resulta que los TLC básicamente son herramientas construidas defendiendo los intereses de grupos específicos que, una vez alcanzados, permiten reforzar la concentración capitalista no solo en la economía hacia afuera, sino también en la economía *hacia adentro*. Además, los TLC ahondan la *condición primario-exportadora* y la *dependencia importadora* de los países de la periferia capitalista (incluso acentuando varias de las *patologías de la abundancia*[13] como, por ejemplo, el fuerte vínculo entre *extractivismos, corrupción y autoritarismo*[14]),

12 Vale la pena aclarar que el autor no comparte el uso del término *bienes de capital* que normalmente se emplea en economía. El capital no es un objeto, sino una relación social de producción (Marx, 1849) y, por tanto, al decir *bienes de capital* se asume –de facto– que dichos bienes van a usarse dentro de relaciones sociales de producción capitalistas, lo cual no siempre es verdad. Sin embargo, para efectos de evitar confusiones, se mantendrá el uso convencional del término. Para mayores detalles –e implicaciones metodológicas– sobre este tema se puede revisar el trabajo de Noroña y Cajas Guijarro (2014).

13 Para una lectura de las patologías de la abundancia desde el extractivismo ecuatoriano se puede revisar el trabajo de Acosta y Cajas Guijarro (2016b).

14 Sobre el vínculo entre extractivismos, corrupción y autoritarismo, ver el trabajo de Acosta y Cajas Guijarro (2017c).

así como también perpetúan la heterogeneidad estructural de sus aparatos productivos[15].

De hecho, los TLC al parecer refuerzan lo que se conoce como la hipótesis del "hocico de lagarto" del capitalismo (Schuldt, 2013; Acosta y Cajas Guijarro, 2018a): una relación en donde, al mismo tiempo, puede variar –bajar o subir– la desigualdad del ingreso (mandíbula inferior), manteniendo una intacta o hasta creciente desigualdad de la riqueza, particularmente de los medios de producción (mandíbula superior). En esa relación, los TLC alimentarían la desigualdad de la riqueza, pues brindarían a los *capos* del comercio la posibilidad de concentrar más activos que los demás agentes económicos.

La evidencia del papel que cumplen los TLC en el caso ecuatoriano se presenta por medio del análisis concreto del Acuerdo Multipartes firmado entre Ecuador y la Unión Europea (TLC-UE) el 1 de enero de 2017; un TLC negociado y firmado en tiempos correístas y consolidado en el morenismo. Incluso, como también se verá, el TLC-UE fue negociado por algunos personajes que, en su momento, intentaron alcanzar primero el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y luego el fallido TLC con los Estados Unidos. Personajes que fueron funcionarios del gobierno del entonces presidente Rafael Correa y se mantuvieron en el régimen de Lenín Moreno, demostrando que el proceso (neo)liberalizador de la economía ecuatoriana trasciende las rencillas políticas visibles a simple vista.

Asimismo, en la segunda parte del análisis se plantea una idea de hacia dónde podrían llegar los TLC en el Ecuador a futuro, con un escenario en donde viejos y nuevos personajes podrían llegar a sumarse a los grandes ganadores del libre comercio (desde capitales norteamericanos hasta chinos). Estos ganadores no solo se beneficiarían del libre mercado, sino incluso de herramientas cuestionables para la democracia, como los Tratados Bilaterales de Inversión...

15 Por heterogeneidad estructural se entiende una estratificación productiva en donde un estrato alto (moderno) de alta productividad e ingresos coexiste con estratos de productividad e ingresos intermedios y bajos (primitivos) (ver Pinto, 1969). Para una mención de cómo esa heterogeneidad estructural se podría expresar dentro de las sociedades capitalistas periféricas y dependientes, ver el trabajo de Cajas Guijarro (2015).

Realmente, luego de ese análisis se entiende que el morenismo apenas sería el inicio de una fase mucho más acelerada de (neo)liberalización de la economía y –peor aún– de la sociedad ecuatoriana en general[16].

Finalmente, el trabajo concluye tanto resumiendo los principales resultados obtenidos a lo largo de la investigación como ofreciendo algunas reflexiones sobre las implicaciones de dichos resultados y otras reflexiones para el futuro.

Así, con evidencias y datos provenientes de la realidad concreta de la economía ecuatoriana, se busca aportar al derrumbe del mito neoliberal del libre mercado. Si bien este trabajo es apenas un *preludio* de toda la lucha que necesita reactivarse para enfrentar los mitos neoliberales que emergen –no solo en el Ecuador, sino en toda América Latina– el mayor deseo es que esta reflexión lleve a que otros también cuestionen esos mitos y decidan no quedarse de brazos cruzados.

Definitivamente, cuando se estudia la realidad del comercio de un país periférico-dependiente como el Ecuador, no queda ni ganas de volver a escuchar a un neoliberal. Ojalá ese sea el sentimiento que quede en la mente de quien termine de leer este trabajo.

16 Toca recordar que el neoliberalismo, en tanto mito, no solo permea lo económico, sino también las creencias, los valores, las aspiraciones, la cultura… la forma de ver el mundo en general.

# Primera parte

## Nombrando a los capos del comercio exterior ecuatoriano.

En esta primera parte identificamos a los grupos económicos[17] y las empresas sin grupo identificado[18] de mayor poder sobre el comercio exterior del Ecuador, tanto en exportaciones como en importaciones. Dicha identificación busca generar una visión global sobre cómo un grupo reducido de *capos* domina las relaciones comerciales del país con el resto del mundo, ya sea controlando las principales exportaciones extractivas o el ingreso de insumos y bienes de capital vía importaciones (aspectos cruciales en la acumulación capitalista ecuatoriana). Este control, de hecho, es muy similar a aquel control observado en el mercado interno (ver Acosta y Cajas Guijarro, 2018b, cap.5) o aquel observado a nivel político (ver Acosta y Cajas Guijarro, 2018a; Pástor, 2017).

En términos metodológicos, la identificación de los *capos* se hace desde el año 2013 hasta el primer semestre de 2018 –período que se escribirá como 2013-2018(1s)– aprovechando la información

17 Para identificar a los grupos económicos se usa la definición empleada por el Servicio de Rentas Internas (SRI) y proveniente del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, el cual indica que "Para fines tributarios, se entenderá como grupo económico al conjunto de partes conformado por personas naturales y sociedades, tanto nacionales como extranjeras, donde una o varias de ellas posean directa o indirectamente 40% o más de la participación accionaria en otras sociedades" (art.5).

18 Por empresas sin grupo identificado se entiende aquellas empresas que, según la información del SRI, no están incluidas dentro de algún grupo económico.

de comercio exterior disponible en las bases de datos del Banco Central del Ecuador (BCE) y la identificación de grupos económicos publicada por el Servicio de Rentas Internas (SRI). Por simplificación, se asume que los grupos económicos han mantenido intacta su composición interna durante el período[19]. Igualmente, para un análisis adecuado se deja de lado al sector petrolero, en especial por la elevada participación del Estado en el registro de sus exportaciones e importaciones. Además, la identificación se hace en términos macro y micro, buscando visualizar tanto el control global de los *capos* dentro de todo el comercio exterior como el control de regiones y productos específicos.

Justamente ese control de los *capos* del comercio sobre regiones y productos específicos permitirá interpretar algunas implicaciones clave de los tratados de libre comercio (TLC) en los que el Ecuador ya se embarcó desde 2016 (particularmente el acuerdo con la Unión Europea) y se seguirá embarcando en años venideros (por ejemplo, la Asociación Europea de Libre Comercio-EFTA[20], la Alianza del Pacífico, Estados Unidos o China). Un rumbo que, cabe anotar, es parte de un proceso iniciado antes del correísmo, continuado –con altibajos– por este y acelerado en el morenismo.

## 1.1. El poder en las exportaciones (y los extractivismos).

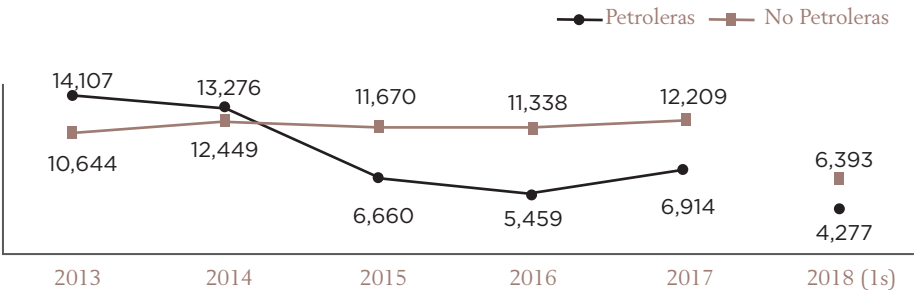
Mientras que las exportaciones petroleras experimentaron –después de 2014– una reducción severa, las exportaciones no petroleras se han mostrado relativamente estancadas (ver gráfico 1). Tal dinámica responde, sin duda, tanto a la caída del precio del petróleo (reduciendo los ingresos de venta de crudo) como a la apreciación

19 En un inicio se intentó analizar el período 2007-2018 (primer semestre). Sin embargo, al final se decidió partir desde 2013 por la disponibilidad de información homogénea en las bases de datos del BCE en el momento en que se elaboró este trabajo. Obtenida dicha información, se la cruzó con la identificación de los grupos económicos del SRI para 2017. Los detalles sobre la base de datos utilizada en este trabajo pueden consultarse directamente al autor vía correo electrónico.

20 European Free Trade Association.

del dólar (encareciendo los productos de exportación no petrolera) (Acosta y Cajas Guijarro, 2015; Cajas Guijarro, 2018). Luego, dichas tendencias irían modificándose paulatinamente en 2018, sobre todo con la importante recuperación del precio del crudo (mostrando cuán fluctuantes son las exportaciones de petróleo, comportamiento típico de los *commodities*).

Gráfico 1.
Exportaciones petroleras y no petroleras
(millones de dólares FOB)




Fuente: Base de comercio exterior del BCE. Elaboración propia.

Dada la fuerte presencia estatal en los registros de las exportaciones petroleras[21] es claro que, si se desea identificar a las empresas y a los grandes grupos económicos que manejan las exportaciones del país, es necesario enfocarse en el sector no petrolero. Asimismo, la atención se va a centrar en las principales regiones donde se venden las mercancías no petroleras ecuatorianas, destacando la Unión Europea, Estados

21 La participación del Estado en los registros de exportaciones petroleras es casi total a través de Petroecuador y de la Secretaria de Hidrocarburos. Penosamente, no es posible deducir, desde las bases de comercio exterior del BCE, ni el papel de las empresas privadas encargadas del servicio de extracción petrolera ni la crucial participación de las empresas privadas encargadas de la intermediación petrolera. Dicho tema amerita una investigación específica que rebasa los límites de este trabajo.

Unidos, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y Asia[22] (ver gráfico 2).

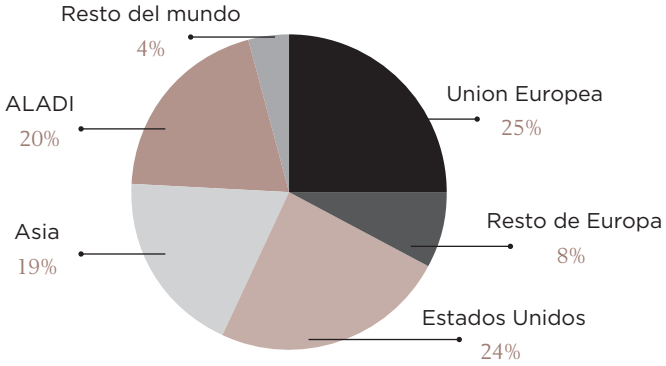
A partir de la información disponible –tanto agregada como regional– se puede estimar cuán desigual es la distribución de los montos de exportación no petrolera usando un índice de Gini[23]. Con el uso de dicho índice se obtiene un resultado contundente: en todo el período 2013-2018(1s) el índice de Gini de los montos de exportación no petrolera se ha mantenido fluctuando en alrededor de 0,9, es decir, hay una concentración extrema y persistente de las exportaciones no petroleras tanto en términos totales como regionales (con matices como una concentración ligeramente menor en Estados Unidos y ligeramente mayor en la ALADI) (ver gráfico 3)[24].

22 En el caso de Asia, cabe indicar que el peso de China para las exportaciones no petroleras ecuatorianas es solo del 4%. Por lo tanto, no se incluyó al país asiático como región aparte. Una situación diferente se presenta en las importaciones no petroleras, donde China tiene un peso mucho mayor. Ahí se hace un análisis por separado.

23 Cabe recordar que el índice de Gini es una medida de desigualdad en la distribución de una variable, que toma valores entre 0 y 1. Cuando más cercano es el índice a 0 indica una menor desigualdad (siendo 0 el valor de máxima igualdad), mientras que cuando más cercanos es el índice a 1 indica una mayor desigualdad (siendo 1 el valor de máxima desigualdad). Este índice se aplica a los flujos comerciales juntando a todas las empresas de un mismo grupo económico como un solo gran exportador.

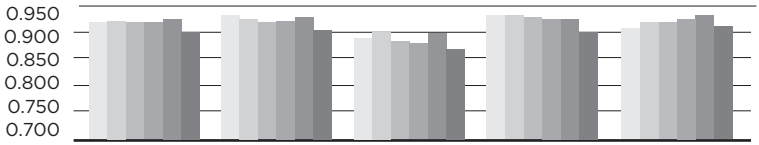
24 Si bien en 2018 el índice muestra una -ínfima- reducción, los datos de ese año no son totalmente comparables con años anteriores pues 2018 solo recoge exportaciones del primer semestre del año. Más adelante, en el análisis estadístico, se plantea una solución a este problema. Por ahora los resultados son solo descriptivos.

## Gráfico 2
## Distribución de las exportaciones no petroleras por región entre 2013 y 2018(1s) (% del total de todo el período)




Fuente: Base de comercio exterior del BCE. Elaboración propia.

## Gráfico 3
## Índice de Gini de montos de exportaciones no petroleras



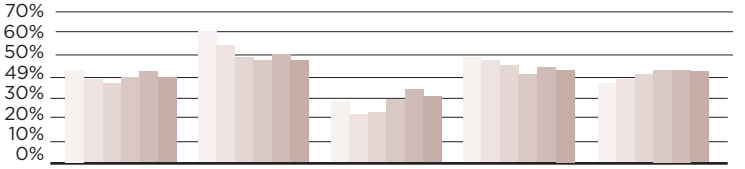

| | Total | Unión Europea | Estados Unidos | ALADI | Asia |
|---|---|---|---|---|---|
| 2013 | 0.917 | 0.930 | 0.886 | 0.928 | 0.906 |
| 2014 | 0.918 | 0.923 | 0.898 | 0.928 | 0.914 |
| 2015 | 0.914 | 0.917 | 0.882 | 0.926 | 0.916 |
| 2016 | 0.916 | 0.918 | 0.876 | 0.924 | 0.924 |
| 2017 | 0.922 | 0.924 | 0.894 | 0.923 | 0.930 |
| 2018(1s) | 0.898 | 0.902 | 0.867 | 0.897 | 0.909 |

Nota: Índice calculado juntando a los miembros de un mismo grupo económico como un solo exportador. Índice calculado sobre montos FOB.

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

A más de una concentración extrema, también destaca el fuerte papel de los grupos económicos identificados por el SRI en las exportaciones no petroleras. Entre 2013 y 2018(1s) dichos grupos han mostrado una participación promedio del 40% sobre el total del monto de exportación no petrolera realizada por el país. A su vez, en términos regionales, la Unión Europea muestra los mayores niveles de influencia de los grupos económicos -aunque con tendencia decreciente entre 2013-2015-, seguida por la ALADI y Asia, y luego viene una influencia menor –aunque creciente desde 2016– en las exportaciones hacia los Estados Unidos (ver gráfico 4)[25].

## Gráfico 4
## Peso de los grupos económicos en las exportaciones no petroleras (% de las exportaciones no petroleras a nivel total y regional)




| | Total | Unión Europea | Estados Unidos | ALADI | Asia |
|---|---|---|---|---|---|
| 2013 | 43.0% | 61% | 28% | 48% | 37% |
| 2014 | 38.8% | 54% | 22% | 48% | 39% |
| 2015 | 37.3% | 49% | 23% | 45% | 40% |
| 2016 | 39.4% | 48% | 29% | 41% | 44% |
| 2017 | 41.6% | 50% | 35% | 45% | 44% |
| 2018(1s) | 39.3% | 47% | 31% | 43% | 42% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

25 En total, para el período analizado se identificaron 164 grupos económicos con participación en las exportaciones no petroleras. Sin embargo, cabe aclarar que varios grupos tienen una participación minoritaria, de modo que más adelante se filtra la información para solo estudiar los casos más representativos.

En otras palabras, para el período analizado en promedio sucedió que, de cada 100 dólares que ingresaron al Ecuador gracias a las exportaciones no petroleras, 40 dólares llegaban a las manos de los grandes grupos económicos (un poco más si exportaban a la Unión Europea, un poco menos si exportaban a Estados Unidos). Semejante proporción muestra la elevada dependencia del país de los flujos de dólares adquiridos por tales grupos vía su alta participación en las exportaciones no petroleras. Este es un aspecto crucial si se recuerda que el Ecuador es un país dolarizado con una liquidez altamente dependiente de los ingresos de dólares a través de las exportaciones.

Si bien los resultados totales y regionales que se acaba de presentar describen la elevada concentración de las exportaciones no petroleras en manos de los grandes *capos* del comercio exterior, todavía esos *capos* permanecen anónimos. Es necesario darles un nombre, lo cual requiere refinar el análisis a un nivel más desagregado. Para ello se va a dividir las exportaciones no petroleras por grupos de productos principales de exportación; clasificación que, por cierto, indica que entre 2013 y 2018(1s) casi el 70% de exportaciones no petroleras se concentró en banano y plátano, camarones, enlatados de pescado, flores naturales y cacao en grano (ver cuadro 1a). De hecho, si se revisa la misma composición de las exportaciones por *niveles de intensidad tecnológica*, es evidente que entre 2013 y 2018(1s) persiste la condición primario-exportadora de la economía ecuatoriana; es más, se verifica una tendencia a la *reprimarización* de las exportaciones no petroleras dado el aumento del componente primario –extractivista– de 57% a 69% en el período analizado (ver cuadro 1b).

## Cuadro 1a
## Principales grupos de productos de exportación no petrolera (% del total)

| Código (*) | Grupo de producto | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1102 | BANANO Y PLÁTANO | 22% | 21% | 24% | 24% | 25% | 26% | 23% |
| 1402 | CAMARONES | 17% | 20% | 20% | 23% | 25% | 25% | 21% |
| 220703 | ENLATADOS DE PESCADO | 13% | 10% | 8% | 8% | 10% | 10% | 10% |
| 111109 | FLORES NATURALES | 8% | 7% | 7% | 7% | 7% | 8% | 7% |
| 1103 | CACAO EN GRANO | 4% | 5% | 6% | 5% | 5% | 4% | 5% |
| 1502 | CONCENTRADOS DE ORO Y PLATA | 4% | 8% | 6% | 2% | 1% | 1% | 4% |
| 2307 | MANUFACTURAS DE METALES | 5% | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% |
| 2212 | EXTRACTOS Y ACEITES VEGETALES | 2% | 2% | 2% | 3% | 2% | 3% | 2% |
| 1401 | ATÚN Y PESCADO | 3% | 2% | 2% | 2% | 2% | 3% | 2% |
| 1203 | OTRAS MADERAS | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% |
| 2314 | MANUFACTURAS DE CUERO, PLÁSTICO Y CAUCHO | 2% | 2% | 1% | 1% | 1% | 1% | 2% |
| 2201 | JUGOS Y CONSERVAS DE FRUTAS | 1% | 2% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% |
| 2204 | CAFÉ INDUSTRIALIZADO | 2% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% |
| 2206 | ELABORADOS DE BANANO | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% |
| 2205 | ELABORADOS DE CACAO | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% |
| El resto | | 11% | 9% | 10% | 11% | 10% | 10% | 10% |
| Total de exportaciones no petroleras | | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

(*): Código por "producto principal" a nivel 3
(4 en el caso de enlatados de pescado y flores naturales) aplicado por el BCE.

Fuente: Base de comercio exterior del BCE.

Elaboración propia.

## Cuadro 1b
## Exportaciones no petroleras por grado de intensidad tecnológica (% del total)

| Grupos de bienes por intensidad tecnológica | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Bienes primarios | 57% | 59% | 63% | 67% | 69% | 69% | 64% |
| Manufacturas basadas en recursos naturales | 28% | 24% | 22% | 22% | 23% | 23% | 23% |
| Manufacturas con algún grado de intensidad tecnológica | 11% | 9% | 9% | 8% | 7% | 7% | 9% |
| Otras transacciones | 4% | 8% | 6% | 3% | 2% | 2% | 4% |
| Total | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE.

Elaboración propia.

De este modo, si para cada una de las principales regiones hacia las cuales se dirigen las exportaciones no petroleras ecuatorianas se hace un desglose por productos y por exportadores principales, inmediatamente se puede identificar a los grupos y empresas de mayor poder exportador en cada mercado específico. Justamente ese es el procedimiento que se aplica a continuación para la Unión Europea, los Estados Unidos, la ALADI y Asia.

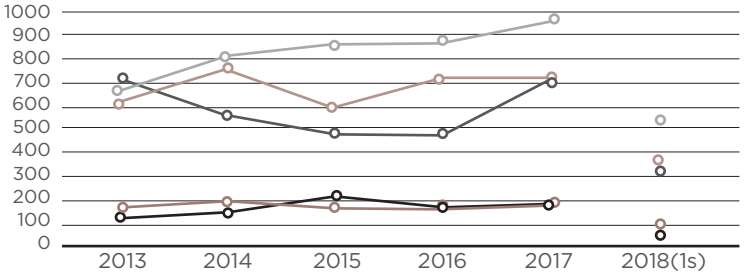
### 1.1.1. Unión Europea.

A nivel agregado, entre 2013 y 2018(1s) se registraron 30 grandes grupos económicos y empresas sin grupo con exportaciones individuales de alrededor de 100 millones de dólares o más. Esos exportadores concentraron 9.779 millones de dólares, equivalentes al 60,81% del total de exportaciones no petroleras hechas a la Unión Europea.

A nivel de productos específicos, entre 2013 y 2018(1s) el 29% de las exportaciones no petroleras a la Unión Europea se concentró en

banano y plátano, 23% en camarones, 20% en enlatados de pescado, 6% en flores naturales y 6% en cacao en grano (es decir, 84% entre los cinco productos). Semejante composición muestra el elevado peso de los productos primarios (al menos 64%), en donde solo los enlatados de pescado podrían considerarse como un producto (semi)elaborado. Al revisar la evolución en el tiempo de estas exportaciones hacia la Unión Europea se destaca, a primera vista, el aumento sostenido de las exportaciones de banano y plátano junto con el crecimiento excepcional, entre 2016 y 2017, de las exportaciones de enlatados de pescado (ver gráfico 5).

## Gráfico 5
## Principales productos no petroleros exportados a la Unión Europea (millones de dólares FOB)




| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Banano y plátano | 647 | 793 | 847 | 865 | 950 | 541 |
| Camarones | 616 | 754 | 580 | 699 | 709 | 366 |
| Enlatados de pescado | 697 | 553 | 475 | 475 | 718 | 343 |
| Flores naturales | 150 | 180 | 175 | 163 | 173 | 100 |
| Cacao en grano | 132 | 157 | 203 | 176 | 186 | 55 |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE.
Elaboración propia.

Sobre estos cinco productos principales no petroleros exportados a la Unión Europea es posible identificar los nombres de los grandes

*capos* que han controlado la mayoría de esas exportaciones. Así, entre 2013 y 2018(1s) la identificación arroja los siguientes resultados (ver detalle en el anexo 1, cuadro A.1.1):

- *Banano y plátano*: seis grupos (El Rosado en conjunto con Bananera Noboa, Ubesa, Reybanpac, Cipal, Obsa) y tres empresas sin grupo identificado (Tropicalfruit, Asoagribal, Banacali) concentraron el 56,4% de las exportaciones (2.617 millones de dólares).
- *Camarones*: cinco grupos (Promarisco, Santa Priscila, Expalsa, Omarsa, Songa) y tres empresas sin grupo identificado (Edipacific, Empacrusa, Proexpo) concentraron el 76,6% de las exportaciones (2.854 millones de dólares).
- *Enlatados de pescado*: siete grupos (Isabel en conjunto con Pronaca, Salica, Nirsa, Eurofish, Tecopesca, Marbelize) y una empresa sin grupo identificado (Pespesca) concentraron el 87,5% de las exportaciones (2.852 millones de dólares).
- *Flores naturales*: cinco empresas sin grupo identificado (Hilsea, Rosaprima, Florequisa, Florsani, Felurosa) concentraron el 16% de las exportaciones (150 millones de dólares) sin participación relevante de grupos económicos.
- *Cacao en grano*: un grupo (Nestlé) y cuatro empresas sin grupo identificado (Outspan, Mlopez, Cecao, Martinetti Pedro) concentraron el 31,4% de las exportaciones (285 millones de dólares).

Así, se nota que en las exportaciones a la Unión Europea dominan los *capos* representantes del capital extractivista (tanto bananero como camaronero) así como del comercio de productos semielaborados (enlatados de pescado) (ver cuadro 3b, sección 1.3).

### 1.1.2. Estados Unidos.

En términos agregados, entre 2013 y 2018(1s) se registraron 31 grandes grupos económicos y empresas sin grupo con exportaciones de alrededor de 100 millones de dólares o más. Esos grandes

exportadores concentraron 6.357 millones de dólares, equivalentes al 40,8% del total de exportaciones no petroleras realizadas hacia los Estados Unidos.

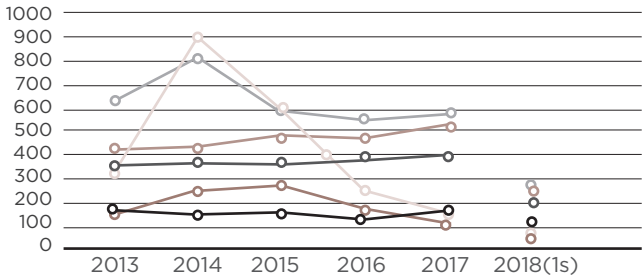
Por su parte, en términos de productos específicos, para el mismo período de análisis el 22% de las exportaciones no petroleras hechas a los Estados Unidos se concentraron en camarones, 16% en banano y plátano, 15% en concentrados de oro, 13% en flores naturales, 6% en cacao en grano y 5% en atún y pescado (es decir, alrededor de 78% entre los seis productos). Comparando estas proporciones con aquellas de los principales productos de exportación a la Unión Europea, se nota que en el mercado estadounidense tiene un mayor peso el componente primario de la exportación ecuatoriana. Respecto de la evolución en el tiempo de estas exportaciones se destaca la creciente venta de concentrados de oro en 2014 y su posterior declive, similar –pero mucho menos fuerte– a los camarones (ver gráfico 6).

A partir de estos principales productos se obtiene la siguiente identificación de los grandes exportadores (ver detalle en el anexo 1, cuadro A.1.2):

- *Camarones*: cuatro grupos (Songa, Santa Priscila, Expalsa, Omarsa) y cuatro empresas sin grupo identificado (Empacreci, Davmercorp, Propemar, Edpacific) concentraron el 45,2% de las exportaciones (1.531 millones de dólares).
- *Banano y plátano*: dos grupos (Ubesa, Obsa) y una empresa sin grupo identificado (Tropicalfruit) concentraron el 43,5% de las exportaciones (1.117 millones de dólares).
- *Concentrados de oro*: dos grupos (Liga de Oro, Beloro) y cinco empresas sin grupo identificado (Clearprocess, Spartan, Orotecno, Intermetals, Frantellog) concentraron el 56,6% de las exportaciones (1.283 millones de dólares).
- *Flores naturales*: cinco empresas sin grupo identificado (Hilsea, Falconfarms, Denmar, Bouquetandes, Growflowers) concentraron el 22,8% de las exportaciones (469 millones de dólares) sin registrarse participación relevante de grupos económicos.

- *Cacao en grano*: un grupo (Nestlé) y cinco empresas sin grupo identificado (Inmobiliaria Guangala, Outspan, Eco-Kakao, Aromaexco, Agriguangala) concentraron el 49,9% de las exportaciones (485 millones de dólares).
- *Atún y pescado*: tres grupos (Santa Priscila, Eurofish, Fortidex) y cuatro empresas sin grupo identificado (Frigolab San Mateo, Costapesca, Cepromar, Propemar) concentraron 53,0% de las exportaciones (446 millones de dólares).

## Gráfico 6
## Principales exportaciones no petroleras a los Estados Unidos (millones de dólares FOB)




| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Camarones | 623 | 809 | 582 | 549 | 574 | 250 |
| Banano y plátano | 420 | 433 | 478 | 470 | 521 | 246 |
| Concentrados de oro | 317 | 893 | 590 | 247 | 151 | 70 |
| Flores naturales | 345 | 353 | 361 | 383 | 398 | 217 |
| Cacao en grano | 150 | 240 | 268 | 159 | 116 | 38 |
| Atún y pescado | 151 | 143 | 157 | 138 | 141 | 111 |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE.
Elaboración propia.

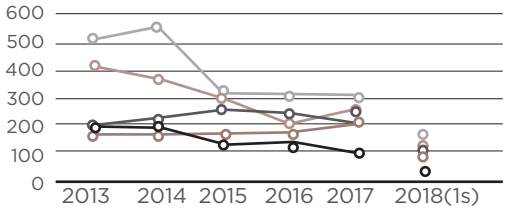
Por tanto, dentro de las exportaciones a los Estados Unidos se destaca el papel del capital extractivista (camarones, banano y plátano, concentrados de oro, flores, cacao, atún y pescado), sin ninguna participación relevante del comercio de productos semielaborados (mucho menos de productos industrializados) (ver cuadro 3b, sección 1.3).

### 1.1.3. ALADI

Entre 2013 y 2018(1s), a nivel agregado en la ALADI se encontró que 30 grandes grupos económicos y empresas sin grupo identificado alcanzaron alrededor de 100 millones de dólares o más en exportaciones. Esos grandes exportadores concentraron 6.377 millones de dólares, equivalentes al 49,6% del total de exportaciones no petroleras a la ALADI.

A nivel de productos específicos, las exportaciones no petroleras muestran mayor diversificación en comparación a las otras regiones analizadas. De todas maneras, más de la mitad de esas exportaciones se concentraron en cinco productos: 17% en enlatados de pescado, 13% en manufacturas de metales, 10% en extractos de aceites vegetales, 8% en banano y plátano y 7% en manufacturas de cuero, plástico y caucho. Aquí se nota una fuerte presencia de productos elaborados, mucho más que aquellos exportados a la Unión Europea y a los Estados Unidos. Entre esas exportaciones se nota cierta tendencia al estancamiento, excepto en el caso del incremento continuo del banano y plátano (ver gráfico 7).

## Gráfico 7
## Principales exportaciones no petroleras a ALADI (millones de dólares FOB)




| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Enlatados de pescado | 507 | 560 | 324 | 309 | 308 | 181 |
| Manufacturas de metales | 417 | 373 | 309 | 218 | 270 | 136 |
| Extractos y aceites vegetales | 206 | 229 | 270 | 247 | 215 | 142 |
| Banano y plátano | 170 | 172 | 180 | 190 | 224 | 105 |
| Manufacturas de cuero, plástico y caucho | 206 | 206 | 157 | 147 | 116 | 59 |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE.
Elaboración propia.

Con estos productos principales se obtiene la siguiente identificación de los grandes exportadores entre 2013 y 2018(1s) (ver detalle en el anexo 1, cuadro A.1.3):

- *Enlatados de pescado:* seis grupos (Isabel en conjunto con Pronaca, Nirsa, Tecopesca, Salica, Eurofish) y dos empresas sin grupo identificado (Envasur, Usafish) concentraron el 66,1% de las exportaciones (1.446 millones de dólares).
- *Manufacturas de metales:* tres grupos (Eljuri, General Motors, Consensocorp) y tres empresas sin grupo identificado (Mabe, Ipac, Fundametz) concentraron 53,4% de las exportaciones (919 millones de dólares)

- *Extractos y aceites vegetales:* dos grupos (La Fabril, Danec) y dos empresas sin grupo identificado (Ciecopalma, Aexpalma) concentraron 65,1% de las exportaciones (852 millones de dólares)
- *Banano y plátano:* un grupo (Ubesa) y cuatro empresas sin grupo identificado (Sabrostar, Exporsweet, Jorcorp, Lizzard) concentraron 59,2% de las exportaciones (616 millones de dólares).
- *Manufacturas de cuero, plástico y caucho:* tres grupos (Continental Tire Andina, Sigmaplast, Plasticaucho) y dos empresas sin grupo identificado (Bopp, Agricominsa) concentraron 75,5% de las exportaciones (673 millones de dólares).

De este modo, en el comercio con la ALADI se nota una importante participación del capital dedicado al comercio de productos semielaborados y manufacturas, apenas con una ligera influencia del capital dedicado al extractivismo bananero (ver cuadro 3b, sección 1.3).

### 1.1.4. Asia.

En términos de montos agregados, en el período analizado se registraron 25 grandes grupos económicos y empresas sin grupo identificado que obtuvieron alrededor de 100 millones de dólares o más en exportaciones. Esos grandes *capos* concentraron 7.349 millones de dólares, equivalentes al 59,2% del total de exportaciones no petroleras a Asia.

Respecto de productos específicos, igualmente para el período analizado se observó que el 48% de las exportaciones no petroleras a Asia se concentraron en camarones, 21% en banano y plátano, 6% en cacao en grano y 4% en harina de pescado (sumando entre estos cuatro productos un 80%). Es decir, alrededor de 74% de las exportaciones se concentraron en productos primarios, tendencia similar a la observada en Estados Unidos y la Unión Europea. Dentro de estas exportaciones destaca el fuerte e ininterrumpido ascenso del

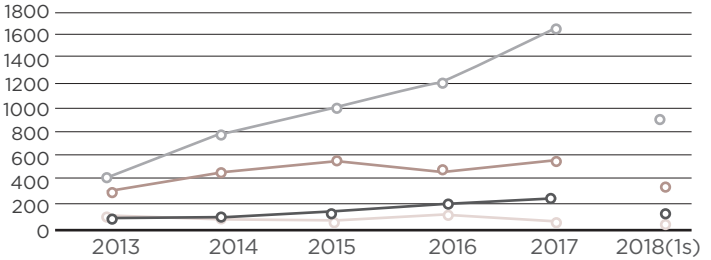
camarón en todo el período analizado (incluso superando los ritmos de cualquiera de los casos y regiones antes analizados) (ver gráfico 8).

Tomando como referencia estos cuatro productos exportados a Asia, se obtiene la siguiente identificación de grandes exportadores (ver detalle en el anexo 1, cuadro A.1.4):

- *Camarones*: cinco grupos (Expalsa, Santa Priscila, Omarsa, Songa, Nirsa) y dos empresas sin grupo identificado (Proexpo, Empacreci) concentraron 73,4% de las exportaciones (4.399 millones de dólares).
- *Banano y plátano*: dos grupos (Reybanpac, Ubesa) y cinco empresas sin grupo identificado (Asoagribal, Sabrostar, Tuchok, Frutadeli, Agzulasa) concentraron 47,5% de las exportaciones (1.267 millones de dólares).
- *Cacao en grano*: un grupo (Nestlé) y cuatro empresas sin grupo identificado (Agroarriba, Outspan, Inmobiliaria Guangala, Transmar) concentraron 55,2% de las exportaciones (424 millones de dólares).
- *Harina de pescado*: cuatro grupos (Nirsa, Fortidex, Isabel en conjunto con Eurofish) y cinco empresas sin grupo identificado (Polar, Junsa, Produpes, Centromar, Promarvi) concentraron el 91,1% de las exportaciones (441 millones de dólares).

Del análisis de estos productos se nota que los *capos* de las exportaciones a Asia se concentran claramente en el capital dedicado al extractivismo camaronero (ver cuadro 3b, sección 1.3).

Gráfico 8
Principales exportaciones no petroleras a Asia (millones de dólares FOB)




| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Camarones | 434 | 769 | 1,004 | 1,216 | 1,637 | 930 |
| Banano plátano | 308 | 446 | 542 | 487 | 561 | 322 |
| Cacao en grano | 68 | 77 | 120 | 191 | 213 | 98 |
| Harina de pescado | 109 | 66 | 80 | 117 | 83 | 29 |

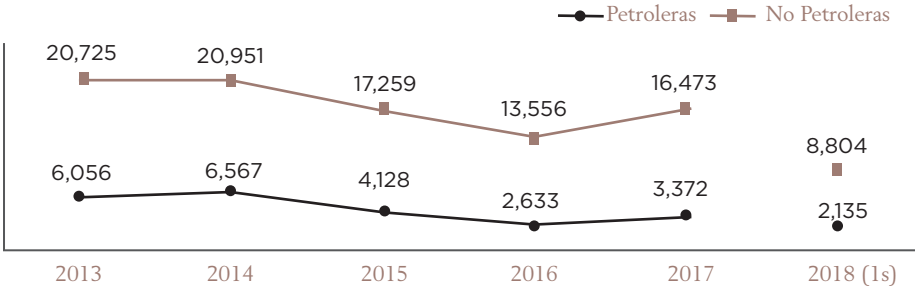
Fuente: Base de comercio exterior del BCE.
Elaboración propia.

## 1.2. El poder en las importaciones (y en los medios de producción y de consumo).

De igual forma que en las exportaciones, para identificar a los grandes *capos* importadores es necesario distinguir entre importaciones petroleras y no petroleras. Al aplicar dicha distinción se nota que en todo el período 2013-2018(1s) las importaciones no petroleras han sido mayoritarias. Asimismo, se nota que ambos tipos de importación muestran caídas importantes entre 2014 y 2016, con una relevante recuperación de 22% entre 2016 y 2017 para el caso no petrolero (ver gráfico 9)[26].

26 En el análisis se encontraron ligeras discrepancias entre los datos de importaciones de la base de comercio exterior del BCE y otras fuentes como los boletines de Información Estadística Mensual de la misma institución. En todo caso, las discrepancias representaron menos del 1% y, por lo tanto, se las asume como irrelevantes.

## Gráfico 9
## Importaciones petroleras y no petroleras (millones de dólares CIF)




Fuente: Base de comercio exterior del BCE.
Elaboración propia.

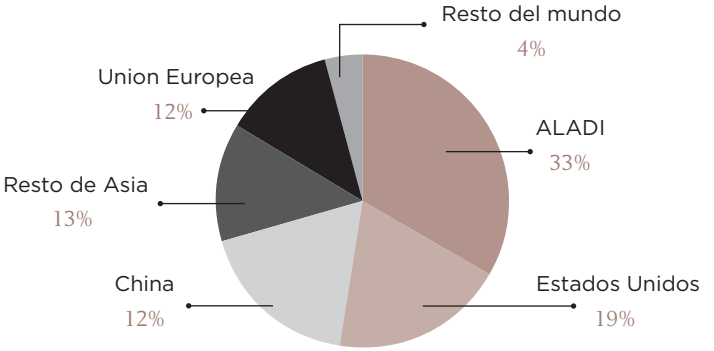
Centrando nuevamente la atención en el sector no petrolero[27], es necesario focalizar el estudio en las principales regiones desde donde se hicieron las importaciones no petroleras: ALADI, Estados Unidos, China, resto de Asia, Unión Europea (ver gráfico 10).

Identificadas las principales regiones proveedoras, se puede volver a usar el índice de Gini, pero esta vez para estimar la concentración de los montos de importación no petrolera tanto a nivel agregado como regional. Al hacer dicho uso resulta que la distribución de importaciones –al igual que sucedió con las exportaciones– muestra una elevada concentración, con un índice de Gini que fluctúa casi siempre por encima de 0,9 (con matices como una ligera menor desigualdad en las importaciones desde China y una ligera mayor desigualdad en las importaciones desde Asia sin China) (ver gráfico 11). Es decir, en todo el período de análisis tampoco se registran cambios estructurales relevantes en la concentración de los montos de importación no petrolera, ni en épocas correístas ni morenistas.

27 Sobre las importaciones petroleras, casi su totalidad están registradas a nombre de Petroecuador. Cabe destacar la peculiaridad de que, durante la caída de los precios del crudo, las importaciones petroleras se redujeron en *menor proporción* que las exportaciones petroleras, lo cual generó en su momento un deterioro de los términos de intercambio petroleros (tema que merece un mayor estudio) (ver Acosta y Cajas Guijarro, 2015).

Respecto de la participación de los grupos económicos identificados por el SRI sobre las importaciones no petroleras, entre 2013 y 2018(1s) se observa lo siguiente: en términos totales, el peso de dichos grupos –de forma similar a las exportaciones– se ha mantenido fluctuando alrededor del 39,5% promedio; sin embargo, hay una clara diferencia en el peso más bajo que tienen los grupos en las importaciones provenientes de China (promedio de 30%) en contraste con el elevado peso registrado en las importaciones desde el resto de Asia (promedio de 60%) (ver gráfico 12)[28]. Es decir, a pesar de los elevados niveles de concentración, en el caso concreto de China parecen tener mayor papel los grandes importadores individuales antes que los grupos económicos que, al parecer, tendrían mayor poder en el comercio con el resto de Asia.

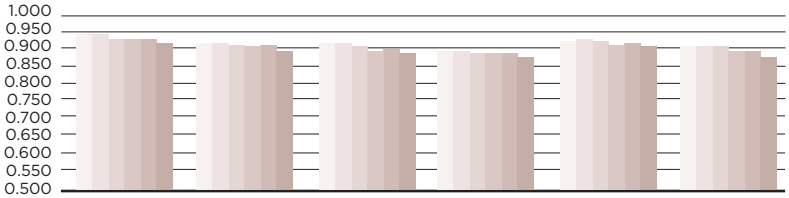
## Gráfico 10
## Distribución de las importaciones no petroleras por región entre 2013 y 2018(1s) (% del total de todo el período)




Fuente: Base de comercio exterior del BCE.
Elaboración propia.

28 En total, para el período analizado se identificaron 208 grupos económicos con participación en las importaciones no petroleras.

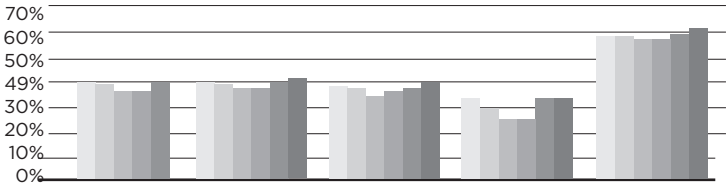
## Gráfico 11
## Índice de Gini de montos de importaciones no petroleras.




| | Total | ALADI | Estados Unidos | China | Asia (Sin China) | Unión Europea |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013 | 0.940 | 0.920 | 0.921 | 0.894 | 0.923 | 0.909 |
| 2014 | 0.940 | 0.922 | 0.918 | 0.894 | 0.929 | 0.907 |
| 2015 | 0.935 | 0.913 | 0.908 | 0.891 | 0.922 | 0.905 |
| 2016 | 0.930 | 0.909 | 0.898 | 0.892 | 0.914 | 0.894 |
| 2017 | 0.932 | 0.916 | 0.901 | 0.891 | 0.919 | 0.898 |
| 2018(1s) | 0.919 | 0.897 | 0.888 | 0.877 | 0.906 | 0.877 |

Nota: Índice calculado juntando a los miembros de un mismo grupo económico como un solo exportador. Índice calculado sobre montos FOB.
Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

## Gráfico 12
## Peso de los grupos económicos en las importaciones no petroleras (% de las exportaciones no petroleras totales y regionales)




| | Total | ALADI | Estados Unidos | China | Asia (sin China) |
|---|---|---|---|---|---|
| 2013 | 40.6% | 40% | 39% | 34% | 59% |
| 2014 | 39.8% | 40% | 38% | 31% | 60% |
| 2015 | 37.0% | 38% | 36% | 25% | 58% |
| 2016 | 37.2% | 38% | 36% | 25% | 58% |
| 2017 | 40.2% | 41% | 38% | 34% | 60% |
| 2018(1s) | 42.3% | 42% | 42% | 34% | 62% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

En términos generales, entre 2013 y 2018(1s) se cumplió que de cada 100 dólares que salieron del Ecuador debido a las importaciones no petroleras, en promedio 39,5 dólares lo hicieron por la actividad de los grandes grupos económicos importadores (aunque con matices regionales más marcados que en el caso de las exportaciones). Este dato, junto con el dato del ingreso de dólares por exportaciones no petroleras, permite concluir que, *en general, los grupos económicos han manejado alrededor del 40% del comercio exterior ecuatoriano entre 2013 y 2018(1s)*. De nuevo, este resultado demuestra cómo los grandes grupos económicos poseen un gran poder sobre la economía ecuatoriana, pues de ellos depende una parte importante de las conexiones económicas del país con el resto del mundo.

Entendiendo la concentración y el peso de los grupos económicos sobre las importaciones no petroleras, el siguiente paso es identificar los nombres de los grandes *capos* importadores del período 2013-2018(1s). Para ello se recurrirá al mismo procedimiento aplicado a las exportaciones no petroleras, es decir, se desagregan las importaciones según los principales productos de importación. Dicho desglose se hace usando la "clasificación por uso o destino económico" de los productos importados, clasificación según la cual un 84% de las importaciones no petroleras del país se concentran en 15 grupos de productos, incluyendo múltiples insumos, maquinarias, bienes de consumo entre otros (ver cuadro 2a). Por cierto, si se revisan las importaciones no petroleras por nivel de intensidad tecnológica, se observa claramente la condición *dependiente* de la economía ecuatoriana frente a las importaciones de manufacturas con alto nivel tecnológico, con un peso promedio de 62% en todo el período analizado (ver cuadro 2b).

## Cuadro 2a
## Grupos de productos de importación no petrolera (% del total)

| Código (*) | Grupo de producto | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 55 | PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS PARA LA INDUSTRIA | 11% | 12% | 13% | 14% | 13% | 13% | 12% |
| 53 | PRODUCTOS MINEROS PARA LA INDUSTRIA | 11% | 10% | 11% | 10% | 10% | 10% | 10% |
| 84 | MAQUINARIA INDUSTRIAL | 11% | 10% | 9% | 10% | 9% | 8% | 10% |
| 14 | PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y DE TOCADOR | 6% | 6% | 7% | 8% | 7% | 6% | 7% |
| 81 | MAQUINAS Y APARATOS DE OFICINA, SERVICIO Y CIENTIFICOS PARA LA INDUSTRIA | 6% | 6% | 5% | 4% | 4% | 4% | 5% |
| 52 | PRODUCTOS AGROPECUARIOS NO ALIMENTICIOS PARA LA INDUSTRIA | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 85 | OTRO EQUIPO FIJO PARA LA INDUSTRIA | 5% | 4% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 25 | VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR | 4% | 4% | 3% | 4% | 6% | 7% | 4% |
| 91 | PARTES Y ACCESORIOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE | 4% | 4% | 4% | 4% | 5% | 4% | 4% |
| 92 | EQUIPO RODANTE DE TRANSPORTE | 5% | 5% | 4% | 3% | 3% | 4% | 4% |
| 61 | MATERIALES DE CONSTRUCCION | 5% | 5% | 4% | 3% | 3% | 3% | 4% |
| 11 | PRODUCTOS ALIMENTICIOS | 3% | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% |

| Código (*) | Grupo de producto | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 41 | ALIMENTOS PARA ANIMALES | 2% | 3% | 3% | 4% | 4% | 5% | 3% |
| 51 | PRODUCTOS ALIMENTICIOS PARA LA INDUSTRIA | 3% | 3% | 3% | 4% | 4% | 4% | 3% |
| 42 | OTRAS MATERIAS PRIMAS PARA LA AGRICULTURA | 3% | 3% | 3% | 4% | 3% | 3% | 3% |
| | El resto | 16% | 16% | 16% | 15% | 15% | 15% | 16% |
| | Total | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

(*): Código por "uso o destino económico" a nivel 3 aplicado por el BCE.
Fuente: Base de comercio exterior del BCE.
Elaboración propia.

## Cuadro 2b
## Importaciones no petroleras por grado de intensidad tecnológica (% del total)

| Grupos de bienes por intensidad tecnológica | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Bienes primarios | 5% | 5% | 6% | 8% | 7% | 7% | 6% |
| Manufacturas basadas en recursos naturales | 33% | 34% | 31% | 29% | 30% | 31% | 32% |
| Manufacturas con algún grado de intensidad tecnológica | 61% | 59% | 62% | 63% | 63% | 61% | 61% |
| Otras transacciones | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% |
| Total | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE.
Elaboración propia.

Así, con todos estos criterios se pasa a identificar a los grandes importadores vinculados a las principales regiones desde las cuales el Ecuador adquiere sus -múltiples- importaciones: ALADI, Estados Unidos, China, el resto de Asia y la Unión Europea. Antes de empezar, es importante mencionar que la identificación de los grandes importadores es más compleja que aquella enfocada en los grandes exportadores debido –entre otras cosas– a la enorme dependencia de la economía ecuatoriana de bienes de consumo y medios de producción (insumos o maquinarias) adquiridos desde el exterior.

### 1.2.1. ALADI

Respecto de los montos agregados, entre 2013 y 2018(1s) se registraron 69 grandes grupos económicos y empresas sin grupo identificado que importaron alrededor de 100 millones de dólares o más. Entre todos esos *capos* se concentraron 14.622 millones de dólares, equivalentes al 45,6% del total de importaciones no petroleras adquiridas desde la ALADI.

Para el mismo período de análisis, a nivel de productos específicos el 33% de las importaciones no petroleras adquiridas desde la ALADI se concentró en cuatro tipos de insumos para la industria (productos químicos y farmacéuticos, productos mineros, productos agropecuarios no alimenticios, alimentos); 21% en dos tipos de bienes de consumo no duradero (productos farmacéuticos y de tocador, alimentos); 7% en un tipo de insumo para la agricultura (alimentos para animales), 5% en un tipo de bien de capital industrial (maquinaria), sumando 65% entre ocho tipos de productos. Es decir, la ALADI es una proveedora importante de insumos para la industria ecuatoriana y de bienes de consumo no duradero, lo cual parece tener concordancia con las exportaciones hechas a esta región.

De los productos importados, casi todos redujeron sus importaciones en 2016, reflejando la contracción económica del Ecuador en ese año, y se repusieron en 2017 (con crecimientos superiores al 30%, especialmente en el caso de materias primas) (ver gráfico 13). Tal dinámica sugiere una elevada sensibilidad de las importaciones a los ciclos de la acumulación capitalista ecuatoriana.

Conociendo los tipos de productos importados desde la ALADI, se obtiene la siguiente identificación de los principales *capos* importadores vinculados a esta región (ver detalle en el anexo 2, cuadro A.2.1):

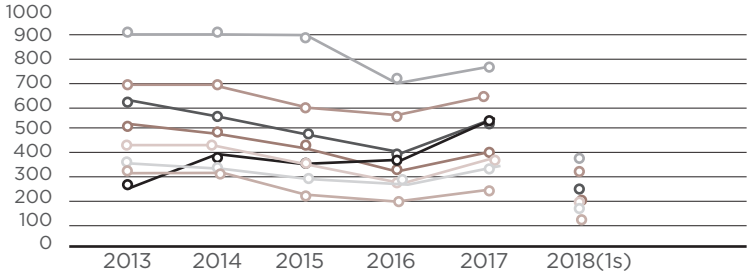
*Insumos para la industria.*

- *Productos químicos y farmacéuticos:* cuatro grupos (Pica, Pronaca, Sigmaplast, La Fabril) y cuatro empresas sin grupo identificado (Bopp, Bayer, Quala, Quimpasa) concentraron el 14,6% de las importaciones (513 millones de dólares).
- *Productos mineros:* tres grupos (Pronaca, Adelca, Electrocables) y cinco empresas sin grupo identificado (Cablec, Incable, Cedetec, Ipac, Alambrec) concentraron el 35,8% de las importaciones (1.015 millones de dólares).
- *Productos agropecuarios no alimenticios:* dos grupos (Kimberly-Clark, Grupasa) y cinco empresas sin grupo identificado (Patprimo, Impordenim, Tetra Pack, Productos Tissue, Ecuaempaques) concentraron el 30,1% de las importaciones (713 millones de dólares).
- *Productos alimenticios:* cinco grupos (La Fabril, Arca, Danec, Ales, Dinadec) concentraron el 60,7% de las importaciones (1.114 millones de dólares), sin una participación relevante de empresas sin grupo identificado.

*Bienes de consumo no duradero.*

- *Productos farmacéuticos y de tocador:* seis grupos (Colgate Palmolive, Leterago, Ecuaquímica, Transbel, Quifatex, Unilever) y cuatro empresas sin grupo identificado (Medicamenta, Bayer, Merck, Procter & Gamble, Sanofi, Sigfried) concentraron el 41,8% de las importaciones (1.887 millones de dólares).
- *Productos alimenticios:* dos grupos (Nestlé, Kraft) y cuatro empresas sin grupo identificado (Cordialsa, Basesurcorp, Frudonmar, Colombina) concentraron 33,4% de las importaciones (699 millones de dólares).

## Gráfico 13
## Principales importaciones no petroleras desde la ALADI (millones de dólares CIF)




| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Prod. farmacéuticos y de tocador (BCND) | 902 | 900 | 885 | 708 | 753 | 371 |
| Prod. químicos y farmécuticos para la industria (MPII) | 678 | 684 | 610 | 557 | 645 | 327 |
| Prod. mineros para la industria (MPII) | 629 | 552 | 471 | 399 | 526 | 259 |
| Prod. agropecuarios no alimenticios para la industria (MPII) | 516 | 488 | 425 | 326 | 412 | 202 |
| Alimentos para animales (MPIA) | 265 | 400 | 371 | 389 | 519 | 274 |
| Prod. alimenticios (BCND) | 432 | 444 | 358 | 292 | 381 | 187 |
| Prod. alimenticios para la industria (MPII) | 378 | 344 | 297 | 288 | 352 | 175 |
| Maquinaria industrial (BKI) | 337 | 333 | 227 | 201 | 242 | 125 |

BCND: Bienes de consumo no duradero. MPII: Materias primas y productos intermedios para la industria. MPIA: Materias primas y productos intermedios para la agricultura. BKI: Bienes de capital para la industria.
Fuente: Base de comercio exterior del BCE.
Elaboración propia.

*Insumos para la agricultura.*

- *Alimentos para animales:* tres grupos (Pronaca, Expalsa, Agripac) y cuatro empresas sin grupo identificado (Vitapro, Inbalnor, Cargillecuador, Afaba) concentraron el 61,1% de las importaciones (1.355 millones de dólares).

*Bienes de capital para la industria.*

- *Maquinaria industrial:* a lo sumo dos grupos (Iiasa, Schlumberger) y una empresa sin grupo identificado (Diteca) concentraron 12,0% de las importaciones (176 millones de dólares). Cabe destacar la concentración de 4,3% de las importaciones (62 millones de dólares) en la empresa pública Corporación Eléctrica del Ecuador (CELEC).

A partir del análisis de estos productos se nota que las importaciones desde la ALADI fueron concentradas principalmente por representantes del capital importador de productos farmacéuticos y de tocador y de alimentos para animales usados como insumos (ver cuadro 4b, sección 1.3).

### 1.2.2. Estados Unidos.

A nivel de montos agregados, dentro del período analizado se registraron 30 grandes importadores con sumas de alrededor de 100 millones de dólares o más. Estos grandes importadores concentraron 6.460 millones de dólares, equivalentes al 34,1% del total de importaciones no petroleras adquiridas desde los Estados Unidos.

Dentro del mismo período, en términos de productos se observa que la mayoría de las importaciones no petroleras adquiridas desde Estados Unidos se distribuyeron de la siguiente forma: 39% en cuatro tipos de bienes de capital para la industria (maquinaria y aparatos de oficina, otro equipo fijo, partes y accesorios de maquinaria); 24% en dos tipos de insumos industriales (productos químicos y farmacéuticos, productos mineros); 6% en un tipo de insumo para la agricultura (alimentos para animales), 4% en partes y accesorios de equipo de transporte (sumando 72% en estos ocho tipos de productos). Todas

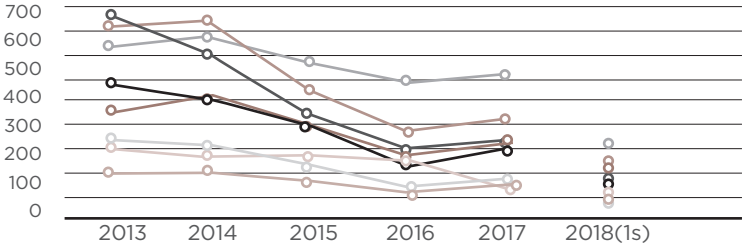
estas importaciones muestran un declive entre 2013 y 2016, con una ligera recuperación en 2017 (igualmente como posible reacción a la evolución de la dinámica económica del país) (ver gráfico 14).

Dados estos productos importados desde Estados Unidos, pasamos a identificar a los principales importadores en cada caso (ver detalle en el anexo 2, cuadro A.2.2):

*Bienes de capital para la industria*.

- *Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos*: un grupo (Cartimex) y cuatro empresas sin grupo identificado (Tecnomega, Electrosiglo, Intcomex, Megamicro) concentraron 28,9% de las importaciones (717 millones de dólares).
- *Maquinaria industrial*: cinco grupos (Iiasa, Schlumberger, Mavesa, Halliburton, Baker Hughes) concentraron 17,7% de las importaciones (392 millones de dólares). Cabe destacar la concentración de 6,8% de las importaciones (149 millones de dólares) en las empresas públicas CELEC y Petroamazonas.
- *Otro equipo fijo*: dos grupos (Claro, Movistar) y una empresa sin grupo identificado (Intcomex) concentraron 19,3% de las importaciones (338 millones de dólares). Destaca aquí la concentración de 6,6% de las importaciones (116 millones de dólares) en la empresa pública Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT).
- *Partes y accesorios de maquinaria industrial*: cinco grupos (Baker Hughes, Schlumberger, Halliburton, Iiasa, Pronaca) concentraron 23,1% de las importaciones (220 millones de dólares). Destaca aquí la concentración de 14,6% de las importaciones (139 millones de dólares) en las empresas públicas Petroamazonas y Petroecuador.

## Gráfico 14
## Principales importaciones no petroleras desde Estados Unidos (millones de dólares CIF)




| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Prod. químicos y farmacéuticos para la industria (MPII) | 565 | 600 | 514 | 450 | 474 | 244 |
| Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos para la industria (BKI) | 636 | 656 | 421 | 284 | 320 | 169 |
| Maquinaria industrial (BKI) | 663 | 541 | 341 | 230 | 255 | 179 |
| Otro equipo fijo para la industria (BKI) | 352 | 403 | 314 | 211 | 293 | 181 |
| Productos mineros para la industria (MPII) | 448 | 393 | 319 | 187 | 238 | 138 |
| Alimentos para animales (MPIA) | 233 | 210 | 206 | 186 | 110 | 104 |
| Partes y accesorios de maquinaria industrial (BKI) | 252 | 241 | 187 | 100 | 110 | 63 |
| Partes y accesorios de equipo de transporte (ET) | 143 | 155 | 125 | 92 | 109 | 55 |

MPII: Materias primas y productos intermedios para la industria.
BKI: Bienes de capital para la industria. MPIA: Materias primas y productos intermedios para la agricultura. ET: Equipos de transporte.
Fuente: Base de comercio exterior del BCE.
Elaboración propia.

*Insumos para la industria.*

- *Productos químicos y farmacéuticos:* cinco grupos (Mexichem, Rival, Schlumberger, Gerardo Ortiz E Hijos, Unilever) y dos empresas sin grupo identificado (Hidroandina, Chaide y Chaide) concentraron 21,0% de las importaciones (598 millones de dólares).

- *Productos mineros*: cinco grupos (Adelca, Baker Hughes, Holdingdine, Schlumberger, Iiasa) concentraron 29,7% de las importaciones (512 millones de dólares). Destaca aquí la concentración de 9,7% de las importaciones (167 millones de dólares) en las empresas públicas Petroamazonas y Petroecuador.

*Insumos para la agricultura*.

- *Alimentos para animales*: cinco grupos (Pronaca, Expalsa, Cartopel, Moderna, Comandato) y una empresa sin grupo identificado (Afaba) concentraron 55% de las importaciones (576 millones de dólares).

*Equipos de transporte.*

- *Partes y accesorios de equipo de transporte*: cuatro grupos (Iiasa, Mavesa, Eljuri, Teojama Comercial) y una empresa sin grupo identificado (Indusur) concentraron 41,8% de las importaciones (284 millones de dólares).

A partir de este desglose por productos se identifica que los *capos* de las importaciones adquiridas desde los Estados Unidos son básicamente los representantes del capital importador de bienes de capital para la industria, de insumos mineros, químicos y farmacéuticos y de equipos de transporte (ver cuadro 4b, sección 1.3).

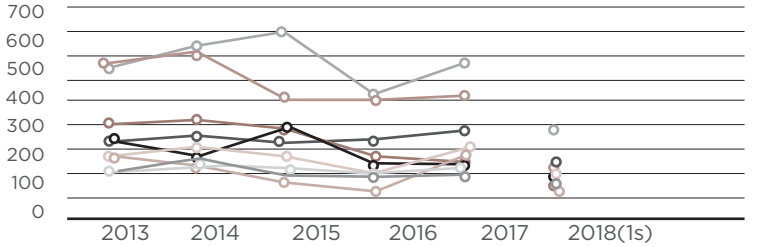
### 1.2.3. China

A nivel de montos agregados, entre 2013 y 2018(1s) se registraron 24 grandes importadores con montos de importación de alrededor de 100 millones de dólares o más. Entre todos estos *capos* concentraron 5.683 millones de dólares, equivalentes al 32,4% del total de las importaciones no petroleras desde China.

En términos de productos específicos, para el período estudiado el 25% de las importaciones no petroleras realizadas desde China se concentraron en dos tipos de insumos para la industria (productos mineros, productos químicos y farmacéuticos); 25% en tres tipos de bienes de capital para la industria (máquinas y aparatos de oficina, otro equipo fijo); 9% en dos tipos de bienes de consumo duradero

(máquinas y aparatos de uso doméstico, vehículos de transporte particular); 8% en materiales de construcción; 6% en partes y accesorios de equipos de transporte (sumando 73% en nueve tipos de productos). Entre estos casos destaca la fuerte contracción de las importaciones de maquinaria en 2015 y de productos mineros en 2016, con una ligera recuperación en 2017 similar a lo visto en otras regiones (ver gráfico 15).

## Gráfico 15
## Principales importaciones no petroleras desde China (millones de dólares CIF)




| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Prod. mineros para la industria (MPII) | 497 | 575 | 608 | 404 | 502 | 289 |
| Maquinaria industrial (BKI) | 506 | 567 | 388 | 389 | 403 | 146 |
| Prod. químicos y farmacéuticos para la industria (MPII) | 241 | 264 | 248 | 247 | 282 | 168 |
| Materiales de construcción (MC) | 303 | 320 | 288 | 183 | 166 | 111 |
| Otro equipo fijo para la industria (BKI) | 245 | 196 | 280 | 175 | 165 | 93 |
| Partes y accesorios de equipo de transporte (ET) | 190 | 213 | 191 | 145 | 220 | 108 |
| Máquinas y aparatos de uso doméstico (BCD) | 132 | 163 | 147 | 132 | 156 | 117 |
| Vehículos de transporte particular (BCD) | 193 | 165 | 101 | 69 | 200 | 92 |
| Maquinas y aparatos de oficina, servicio y cientificos para la industria (BKI) | 193 | 185 | 120 | 188 | 131 | 65 |

MPII: Materias primas y productos intermedios para la industria.
BKI: Bienes de capital para la industria. MC: Materiales de construcción. ET: Equipos de transporte. BCD: Bienes de consumo duradero.
Fuente: Base de comercio exterior del BCE. Elaboración propia.

Usando estos productos principales, se obtiene la siguiente identificación de los grandes importadores de productos desde China (ver detalles en el anexo 2, cuadro A.2.3):

*Insumos para la industria*.

- *Productos mineros*: dos grupos (Adelca, Pronaca) y tres empresas sin grupo identificado (Ipac, Ideal Alambrec, Dipac) concentraron 39,0% de las importaciones (1.122 millones de dólares). Aquí destaca la concentración de 7,2% de las importaciones (208 millones) en la empresa pública CELEC.
- *Productos químicos y farmacéuticos*: tres grupos (Gerardo Ortiz e Hijos, Agripac, Expalsa) y cinco empresas sin grupo identificado (Sanmindec, Dupocsa, Agricominsa, Pharmabrand, Provequim) concentraron 17,2% de las importaciones (249 millones de dólares).

*Bienes de capital para la industria*.

- *Maquinaria industrial:* tres grupos (Ecuacorriente, Holcim, OCP) concentraron 10,5% de las importaciones (251 millones de dólares). A estos se agrega la concentración de 29,1% de las importaciones (698 millones) en las empresas públicas CELEC y Cocasinclair.
- *Otro equipo fijo:* tres grupos (Huawei, Claro, Movistar) concentraron 25,9% de las importaciones (300 millones de dólares). A estos casos se agrega la concentración de 21,3% de las importaciones (246 millones) en las empresas públicas CELEC, CNT y la Agencia Nacional de Tránsito (ANT).
- *Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos para la industria*: tres grupos (Cartimex, Claro, Huawei) y dos empresas sin grupo identificado (China Sinopharm, Tecnomega) concentraron 20,1% de las importaciones (163 millones de dólares). Aquí destaca la concentración de 4,4% de las importaciones (36 millones) en la empresa pública CELEC.

*Bienes de consumo duradero.*

- *Máquinas y aparatos de uso doméstico*: cuatro grupos (Gerardo Ortiz e Hijos, Icesa, Corporación Quezada, Favorita) y dos empresas sin grupo identificado (Audiolec y Soundvision) concentraron 47,5% de las importaciones (403 millones de dólares).
- *Vehículos de transporte particular*: tres grupos (General Motors, Ambacar, Importadora Tomebamba) y dos empresas sin grupo identificado (Massline, Assemblymotos) concentraron 65,8% de las importaciones (540 millones de dólar). Cabe mencionar aquí la concentración de 2,6% de importaciones (21 millones) en el Ministerio de Salud Pública.

*Materiales de construcción.*

- *Materiales de construcción*: tres grupos (Odebrecht, OCP, Gerardo Ortiz e Hijos) y dos empresas sin grupo identificado (Hilong, CPTDC) concentraron 15,2% de las importaciones (208 millones de dólares). Aquí destaca la concentración de 11,8% de las importaciones (162 millones) en las empresas públicas CELEC y Petroamazonas.

*Equipos de transporte.*

- *Partes y accesorios de equipos de transporte*: tres grupos (Ambacar, Importadora Tomebamba, General Motors) y tres empresas sin grupo identificado (Tractomaq, Importadora Double Coin, Vintimilla Juan Pablo) concentraron 24% de las importaciones (256 millones de dólares).

Así, de este desglose por productos se destaca el papel de los representantes del capital importador de insumos, como productos mineros, junto con algunos casos de bienes de consumo duradero y bienes de capital (ver cuadro 4b, sección 1.3).

### 1.2.4. Asia (sin China).

Analizando los montos agregados, en el período de estudio se identificó a 18 grandes importadores que alcanzaron montos de alrededor de 100 millones de dólares o más. Ese grupo de grandes importadores concentró 6.111 millones de dólares, equivalentes al 46,8% del total de las importaciones no petroleras adquiridas desde Asia sin China.

Por su parte, a nivel de productos se tiene que, entre 2013 y 2018(1s), gran parte de las importaciones no petroleras adquiridas desde Asia (sin China) se distribuyeron así: 25% en dos tipos de insumos para la industria (productos químicos y farmacéuticos, productos mineros); 22% en equipos de transporte y partes y accesorios de esos equipos; 18% en un tipo de bien de consumo duradero (vehículos de transporte particular); 13% en dos tipos de bienes de capital para la industria (maquinaria industrial, otro equipo fijo para la industria) (sumando 77% en siete tipos de productos). De esas importaciones se destaca la fuerte caída y recuperación entre 2016 y 2017 de los vehículos de transporte particular (principal bien duradero importado) (ver gráfico 16).

Usando estos grupos de productos más representativos en las importaciones no petroleras hechas desde Asia (sin China), surge la siguiente identificación de los grandes importadores (ver detalles en el anexo 2, cuadro A.2.4):

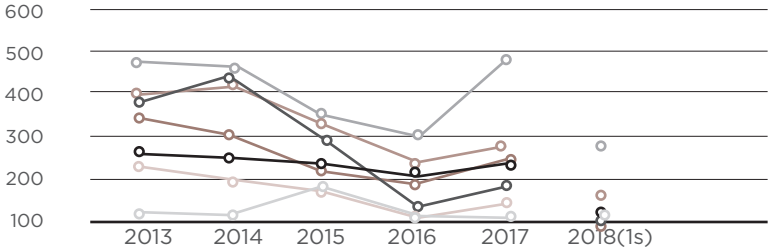
*Insumos para la industria*.

- *Productos químicos y farmacéuticos*: cuatro grupos (Gerardo Ortiz e Hijos, Arca, Plasticaucho, Hotel Colón) y dos empresas sin grupo identificado (Paraíso, Acromax) concentraron el 23,4% de las importaciones (427 millones de dólares). Destaca aquí el peso del Ministerio de Salud Pública con una participación de 2,6% en las importaciones (47 millones de dólares).
- *Productos mineros*: tres grupos (Pronaca, Adelca, Graiman) y cuatro empresas sin grupo identificado (Ferro Torre, Rooftec, Ipac, Cedal) concentraron el 43,2% de las importaciones (618 millones de dólares).

*Equipos de transporte.*

- *Equipo rodante de transporte*: seis grupos (General Motors, Eljuri, Maresa, Casabaca solo y en conjunto con Importadora Tomebamba, Mavesa) concentraron el 92,0% de las importaciones (1.409 millones de dólares).
- *Partes y accesorios*: cinco grupos (Mavesa, General Motors, Eljuri, Teojama Comercial, Alvarado Ortiz Constructura) y dos empresas sin grupo identificado (Jaroma, Cojapan) concentraron el 44,6% de las importaciones (587 millones de dólares).

## Gráfico 16
## Principales importaciones no petroleras desde Asia (sin China) (millones de dólares CIF)




| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Vehículos de transporte particular (BCD) | 468 | 461 | 356 | 306 | 478 | 269 |
| Prod. químicos y farmaceuticas para la industria (MPII) | 397 | 420 | 328 | 239 | 280 | 159 |
| Equipo rodante de transporte (ET) | 381 | 440 | 291 | 129 | 187 | 104 |
| Productos mineros para la industria (MPII) | 341 | 308 | 222 | 192 | 247 | 121 |
| Partes y accesorios de equipo de transporte (ET) | 260 | 256 | 238 | 207 | 240 | 116 |
| Maquinaria industrial (BK) | 229 | 195 | 174 | 114 | 148 | 86 |
| Otro equipo fijo para la industria (BK) | 117 | 121 | 180 | 118 | 115 | 60 |

BCD: Bienes de consumo duradero. MPII: Materias primas e insumos para la industria. ET: Equipos de transporte. BKI: Bienes de capital para la industria.
Fuente: Base de comercio exterior del BCE. Elaboración propia.

*Bienes de consumo duradero.*

- *Vehículos de transporte particular*: seis grupos (Eljuri, General Motors, Casabaca solo y en conjunto con Importadora Tomebamba, Ayasa, Maresa) concentraron el 95% de las importaciones (2.221 millones de dólares).

*Bienes de capital para la industria.*

- *Maquinaria industrial*: cuatro grupos (Consensocorp, Hidalgo e Hidalgo, Iiasa, La Ganga) y tres empresas sin grupo identificado (Inverneg, Fatosla, Coheco) concentraron el 23,6% de las importaciones (224 millones de dólares). Aquí destaca la concentración de 8,1% de las importaciones (77 millones de dólares) en dos empresas públicas, Petroamazonas y CELEC.
- *Otro equipo fijo para la industria*: cuatro grupos (Claro, Movistar, Telconet, Gerardo Ortiz e Hijos) concentraron el 63,3% de las importaciones (449 millones de dólares). Destaca en este caso la concentración de 2,2% de las importaciones (16 millones de dólares) en la empresa pública CNT.

Todos estos casos de grandes capos de las importaciones desde Asia (sin China) muestran un papel destacado de los representantes del capital importador de vehículos de transporte particular y de equipo rodante de transporte (ver cuadro 4b, sección 1.3).

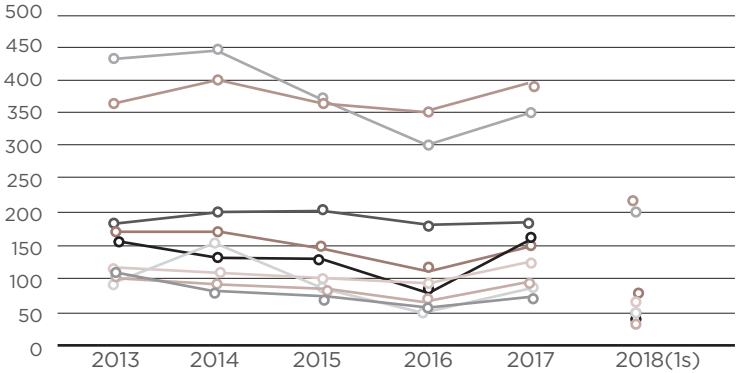
### 1.2.5. Unión Europea.

A nivel de montos agregados, entre 2013 y 2018(1s) existieron 13 grandes importadores que concentraron montos aproximados o superiores a los 100 millones de dólares. Dichos *capos* importadores concentraron 2.098 millones de dólares, equivalentes al 17,7% del total de importaciones no petroleras desde la Unión Europea. Aunque este resultado podría sugerir una concentración baja, en realidad sucede que existe un número importante de importadores semi-grandes que concentran los montos de importación. Por ejemplo, 43

importadores semi-grandes (más de 50 millones) concentraron 4.505 millones de dólares, monto equivalente al 37,9% de las importaciones no petroleras desde el bloque europeo.

En términos de productos, para el período analizado se observó que gran parte de las importaciones no petroleras hechas desde la Unión Europea se concentraron así: 31% en cuatro tipos de bienes de capital para la industria (maquinaria, aparatos de oficina, partes y accesorios de maquinaria, otro equipo fijo); 25% en dos tipos de insumos para la industria (productos químicos y farmacéuticos, productos mineros); 9% en un bien de consumo no duradero (productos farmacéuticos y de tocador); 5% en un tipo de insumo para la agricultura (materias primas varias); 4% en materiales de construcción (sumando 74% entre estos nueve tipos de productos). En este grupo de importaciones destaca el elevado nivel de importaciones de maquinaria y productos químicos y farmacéuticos para la industria, los cuales mostraron caídas entre 2014-2016 y una recuperación en 2017, en concordancia con el ciclo de caída-estancamiento económico vivido por el país en esos años (ver gráfico 17).

## Gráfico 17
## Principales importaciones no petroleras desde la Unión Europea (millones de dólares CIF)




| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Maquinaria industrial (BKI) | 430 | 444 | 371 | 299 | 354 | 201 |
| Prod. químicos y farmacéuticos para la industria (MPII) | 364 | 403 | 371 | 353 | 390 | 207 |
| Prod farmacéuticos y de tocador (BCND) | 184 | 206 | 207 | 181 | 185 | 99 |
| Prod. mineros para la industria (MPII) | 175 | 169 | 144 | 109 | 149 | 86 |
| Máquinas y aparatos de oficina, servicio y cientificos para la industria (BKI) | 161 | 137 | 131 | 85 | 166 | 55 |
| Materias primas varias para la agricultura (MPIA) | 106 | 115 | 106 | 90 | 122 | 69 |
| Materiales de construcción (MC) | 94 | 149 | 85 | 52 | 84 | 42 |
| Partes y accesorios de maquinaria industrial (BKI) | 101 | 91 | 86 | 69 | 94 | 47 |
| Otro equipo fijo para la industria (BKI) | 106 | 80 | 72 | 54 | 72 | 30 |

BKI: Bienes de capital para la industria. MPII: Materias primas e insumos para la industria. BCND: Bienes de consumo no duradero. MPIA: Materias primas e insumos para la agricultura. MC: Materiales de construcción.
Fuente: Base de comercio exterior del BCE. Elaboración propia.

A partir de estos grupos de productos, se obtiene la siguiente identificación de grandes importadores (ver detalles en el anexo 2, cuadro A.2.5):

*Bienes de capital para la industria*.

- *Maquinaria*: cuatro grupos (Adelca, Pronaca, Holcim, Arca) y dos empresas sin grupo identificado (Unión Cementera Nacional, Nefrocontrol) concentraron el 14,2% de las importaciones (299 millones de dólares). Destaca en este caso la concentración del 10,9% de las importaciones (230 millones) en tres instituciones públicas (CELEC, Petroamazonas, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social-IESS).
- *Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos para la industria*: dos grupos (Claro, Nirsa) y tres empresas sin grupo identificado (Roche, Siemens, Alem) concentraron el 13,3% de las importaciones (98 millones de dólares). Aquí destaca la concentración del 13,2% de las importaciones (97 millones de dólares) en dos instituciones públicas (Ministerio de Salud, IESS).
- *Partes y accesorios de maquinaria*: tres grupos (Pronaca, Schlumberger, Holcim) y dos empresas sin grupo (B. Braun Medical, Nefrocontrol) concentraron el 18,9% de las importaciones (92 millones de dólares). Aquí destaca la concentración del 4,7% de las importaciones (23 millones de dólares) en dos empresas públicas (CELEC, Petroecuador).
- *Otro equipo fijo*: dos grupos (Nokia, Movistar) y tres empresas sin grupo identificado (Siemens, Electroleg, ABB Ecuador) concentraron el 30,1% de las importaciones (125 millones de dólares). Destaca aquí la concentración de 7,9% de las importaciones (33 millones) en dos instituciones públicas (CELEC, GAD de Cuenca).

*Insumos para la industria*.

- *Productos químicos y farmacéuticos*: un grupo (Envases del Litoral) y cuatro empresas sin grupo identificado (Roche, Acromax, Rrpgolden Integra, Tensa) concentraron el 18,8% de las importaciones (393 millones de dólares). Aquí resalta la concentración del 7,7% de las importaciones (160 millones de dólares) en una institución pública (Ministerio de Salud).

- *Productos mineros*: cuatro grupos (Pronaca, Adelca, Hivimar, Envases del Litoral) y una empresa sin grupo identificado (IPAC) concentraron el 26,3% de las importaciones (219 millones de dólares). Cabe mencionar la concentración de 1,8% de las importaciones (15 millones) en una empresa pública (CELEC).

*Bienes de consumo no duradero.*

- *Productos farmacéuticos y de tocador*: tres grupos (Quifatex, Leterago, Eljuri) y cinco empresas sin grupo identificado (Pfizer, Boehringer Ingelheim, Merck, Glaxo-Smith-Kline, Bayer) concentraron el 49,8% de las importaciones (528 millones de dólares).

*Insumos para la agricultura.*

- *Materias primas varias*: cuatro grupos (Reybanpac, Agripac, Pronaca, Bananera Noboa) y tres empresas (Brenntag, Quimasa, Eurofert) concentraron el 50,3% de las importaciones (307 millones de dólares).

*Materiales de construcción.*

- *Materiales de construcción*: dos grupos (Graiman, Promesa) y dos empresas sin grupo identificado (Tenaris, Ipac) concentraron el 37,8% de las importaciones (115 millones de dólares). Cabe resaltar la concentración del 15% de las importaciones (76 millones) en una empresa pública (Petroamazonas).

Dentro de este desglose se evidencia que en las importaciones no petroleras adquiridas desde la Unión Europea existe la preponderancia de los *capos* representantes del capital importador de bienes de capital para la industria, además de productos químicos, farmacéuticos y mineros (ver cuadro 4b, sección 1.3); por cierto, una situación similar sucede con la EFTA, como se verá más adelante (ver sección 2.2).

## 1.3. Las consecuencias de un comercio exterior concentrado-centralizado.

Luego de la exhaustiva identificación de los grandes *capos* del comercio exterior ecuatoriano, tanto a nivel de exportaciones como de importaciones, desglosados por regiones y productos específicos, en términos generales se obtuvo los siguientes resultados, todos correspondientes al período 2013-2018(1s):

*En términos agregados.*

- Apenas 65 grandes exportadores (entre grupos económicos y empresas sin grupo) concentraron 33.818 millones de dólares en exportaciones no petroleras (52,3% del total sin petróleo). Entre los más grandes *capos* de las exportaciones se encuentran los grupos económicos Santa Priscila, Expalsa, Ubesa, Omarsa, Nirsa, Songa, Isabel (en conjunto con Eurofish y Pronaca), Promarisco, El Rosado (en conjunto con Bananera Noboa), Salica (ver cuadro 3a).
- Por su parte, 66 grandes importadores (no necesariamente los mismos que en el caso de las exportaciones) concentraron 34.243 millones de dólares en importaciones no petroleras (35% del total sin petróleo, sin contar a las principales instituciones públicas importadoras)[29]. Entre los más grandes *capos* de las importaciones se encuentran los grupos Eljuri, General Motors, Pronaca, Favorita, Adelca, Claro, Ecuaquímica, Arca, Gerardo Ortiz e Hijos, así como la empresa Ipac (ver cuadro 4a).
- Comparando los dos resultados anteriores, se nota la existencia de 13 grandes grupos económicos que se encuentran tanto

29 Respecto de la diferencia entre el porcentaje controlado por los grandes exportadores y el porcentaje de los grandes importadores, cabe anotar que la estructura de importaciones del Ecuador es mucho más compleja que la estructura de las exportaciones. Es decir, hay una mayor diversidad de importadores a causa del mayor número de tipos de productos que importa el país –y de los cuales depende– en comparación con el número de productos que exporta. Esto no significa que las importaciones no petroleras no estén altamente concentradas –como mostró el índice de Gini de montos de importaciones–, sino que esa concentración se disputa entre importadores "grandes" y "medianos a grandes".

entre los mayores concentradores de exportaciones como de importaciones, los *ultra-capos*: Expalsa, El Rosado, Reybanpac, Bananera Noboa, Ales, Pronaca, Comandato, La Fabril, Nestlé, Continental Tire, Mabe, Consensocorp, Danec. Estos *ultra-capos* concentraron 7.509 millones de dólares en exportaciones no petroleras (11,6% del total de esas exportaciones) y 7.020 millones en importaciones no petroleras (7,2% del total de esas importaciones) (ver cuadro 5).

*En términos de regiones y productos específicos.*

- Respecto de los grandes mercados de exportación no petrolera, hay casos extremos de regiones y productos específicos en donde un puñado de grandes *capos* del comercio concentra más del 60% de los montos exportados. Destacan casos extremos en la exportación de camarones a Asia (89,2%) y enlatados de pescado a la Unión Europea (92,0%), en beneficio de grupos como Isabel, Santa Priscila y Expalsa, entre otros (ver los demás casos en el cuadro 3b).
- En cuanto a las principales regiones/productos de las importaciones no petroleras, igualmente hay casos donde pocos grandes *capos* concentran más del 60% de los montos importados. Aquí los casos extremos se dan especialmente en las importaciones de equipo rodante de transporte (87,8%), así como de vehículos de transporte particular (91,7%), ambos provenientes de Asia (sin China) y beneficiando, sobre todo, a los grupos Eljuri y General Motors (ver los demás casos en el cuadro 4b).
- Estas situaciones de control por regiones y productos específicos permiten entender mejor por qué los montos de exportación e importación no petroleros muestran una enorme desigualdad en su distribución, con índices de Gini que fluctúan alrededor de 0,9 y grupos económicos con un peso de alrededor del 40%.
- Existen múltiples casos en donde las instituciones públicas tienen un papel relevante en las importaciones no petroleras, denotando la fuerte tendencia importadora asociada al gasto del sector público (ver cuadros 4a y 4b para algunos casos relevantes).

## Cuadro 3a
## Los capos de las exportaciones ecuatorianas entre 2013 y 2018(1s) (agregado) (millones de dólares FOB)

| Exportador | Tipo | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| SANTA PRISCILA | GE | 279 | 346 | 313 | 415 | 457 | 235 | 2.045 |
| EXPALSA | GE | 274 | 321 | 304 | 367 | 404 | 206 | 1.877 |
| UBESA | GE | 258 | 263 | 274 | 288 | 465 | 207 | 1.753 |
| OMARSA | GE | 167 | 243 | 236 | 272 | 350 | 169 | 1.437 |
| NIRSA | GE | 215 | 277 | 232 | 235 | 291 | 144 | 1.394 |
| SONGA | GE | 166 | 203 | 211 | 203 | 231 | 119 | 1.134 |
| ISABEL/EUROFISH/ PRONACA | GE | 221 | 201 | 159 | 155 | 190 | 113 | 1.037 |
| PROMARISCO | GE | 126 | 179 | 152 | 196 | 198 | 104 | 955 |
| EL ROSADO/ BANANERA NOBOA | GE | 201 | 159 | 149 | 136 | 147 | 72 | 864 |
| SALICA | GE | 219 | 168 | 119 | 126 | 158 | 68 | 857 |
| REYBANPAC | GE | 133 | 128 | 151 | 137 | 142 | 75 | 767 |
| CIPAL | GE | 128 | 132 | 140 | 138 | 146 | 76 | 758 |
| EUROFISH | GE | 158 | 139 | 105 | 116 | 153 | 78 | 749 |
| TECOPESCA | GE | 183 | 173 | 82 | 96 | 139 | 70 | 742 |
| GALAPESCA | ESG | 136 | 125 | 117 | 108 | 125 | 69 | 681 |
| BANANERA NOBOA | GE | 169 | 131 | 112 | 120 | 92 | 30 | 655 |
| EMPACRECI | ESG | 70 | 89 | 101 | 114 | 158 | 86 | 618 |
| PROEXPO | ESG | 83 | 117 | 105 | 107 | 120 | 61 | 593 |
| ALES | GE | 83 | 92 | 113 | 102 | 112 | 64 | 565 |
| SABROSTAR | ESG | 41 | 70 | 113 | 133 | 134 | 63 | 555 |
| ASOAGRIBAL | ESG | 80 | 85 | 95 | 108 | 114 | 62 | 543 |
| EDPACIFIC | ESG | 76 | 111 | 100 | 92 | 105 | 53 | 536 |
| OBSA | GE | 104 | 100 | 125 | 85 | 63 | 26 | 503 |
| PRONACA | GE | 88 | 88 | 93 | 80 | 94 | 51 | 492 |
| COMANDATO | GE | 60 | 92 | 73 | 84 | 88 | 41 | 438 |
| LA FABRIL | GE | 119 | 82 | 83 | 70 | 59 | 22 | 435 |
| OUTSPAN | ESG | 51 | 78 | 94 | 95 | 84 | 28 | 430 |

| Exportador | Tipo | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| MARBELIZE | GE | 93 | 88 | 59 | 50 | 88 | 41 | 419 |
| TROPICALFRUIT | ESG | 45 | 63 | 66 | 84 | 94 | 48 | 400 |
| ECUAGREENPRODEX | ESG | 61 | 64 | 61 | 70 | 78 | 45 | 378 |
| NESTLÉ | GE | 51 | 80 | 82 | 72 | 61 | 30 | 377 |
| CIECOPALMA | ESG | 83 | 68 | 69 | 64 | 69 | 18 | 372 |
| CLEARPROCESS | ESG | 0 | 190 | 162 | 0 | 0 | 0 | 352 |
| EMPACRUSA | ESG | 45 | 75 | 58 | 65 | 68 | 38 | 349 |
| ASISBANE | ESG | 16 | 34 | 53 | 88 | 89 | 52 | 332 |
| PROVEFRUT | GE | 42 | 49 | 61 | 65 | 76 | 37 | 330 |
| EDIMCA | GE | 47 | 44 | 53 | 55 | 59 | 38 | 296 |
| AGROARRIBA | ESG | 23 | 53 | 63 | 62 | 64 | 27 | 292 |
| CONTINENTAL TIRE | GE | 68 | 52 | 46 | 52 | 49 | 21 | 288 |
| MABE | ESG | 65 | 66 | 49 | 44 | 38 | 15 | 277 |
| SAN CARLOS | GE | 44 | 45 | 40 | 64 | 57 | 16 | 268 |
| PLANTABAL | ESG | 40 | 44 | 50 | 58 | 49 | 23 | 264 |
| LIGA DE ORO | GE | 46 | 47 | 42 | 49 | 50 | 27 | 261 |
| NAVIWAX | GE | 38 | 54 | 43 | 46 | 53 | 27 | 260 |
| PROMAORO | ESG | 1 | 37 | 48 | 58 | 77 | 38 | 259 |
| CONSENSOCORP | GE | 72 | 46 | 44 | 32 | 41 | 21 | 257 |
| OCEANPRODUCT | ESG | 36 | 48 | 38 | 38 | 51 | 44 | 256 |
| FERRERO | ESG | 48 | 54 | 49 | 44 | 42 | 19 | 255 |
| BANACALI | ESG | 41 | 47 | 52 | 51 | 44 | 19 | 253 |
| FRUTADELI | ESG | 25 | 31 | 33 | 51 | 59 | 51 | 251 |
| BANCO DE MACHALA | GE | 53 | 66 | 51 | 34 | 32 | 15 | 251 |
| BRUNDICORP | ESG | 85 | 66 | 54 | 32 | 5 | 4 | 246 |
| TRANSMAR | ESG | 49 | 55 | 62 | 44 | 15 | 8 | 233 |
| SPARTAN | ESG | 23 | 210 | 0 | 0 | 0 | 0 | 233 |
| HILSEA | ESG | 49 | 46 | 43 | 37 | 35 | 20 | 230 |
| INMOBILIAR | ESG | 39 | 51 | 50 | 44 | 33 | 10 | 228 |
| FORTIDEX | GE | 40 | 43 | 43 | 39 | 38 | 21 | 224 |
| CORAGROFRUT | ESG | 60 | 69 | 70 | 21 | 3 | 1 | 224 |
| FUNDAMETZ | ESG | 21 | 32 | 38 | 34 | 63 | 32 | 220 |

| Exportador | Tipo | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROPEMAR | ESG | 16 | 31 | 35 | 40 | 59 | 36 | 218 |
| DANEC | GE | 35 | 43 | 35 | 37 | 36 | 29 | 217 |
| DUFER | ESG | 29 | 55 | 38 | 32 | 39 | 20 | 213 |
| FRUTICAL | ESG | 16 | 18 | 45 | 49 | 57 | 24 | 209 |
| AGZULASA | ESG | 11 | 15 | 33 | 43 | 67 | 38 | 206 |
| EXPORSWEET | ESG | 30 | 31 | 36 | 42 | 45 | 22 | 206 |
| El resto | | 5.169 | 6.051 | 5.761 | 5.370 | 5.507 | 3.027 | 30.885 |
| Total | | 10.644 | 12.449 | 11.670 | 11.338 | 12.209 | 6.393 | 64.703 |
| Suma 65 grandes exportadores privados (GE y ESG) | | 5.475 | 6.398 | 5.909 | 5.968 | 6.702 | 3.366 | 33.818 |
| Peso 65 grandes exportadores privados dentro del total | | 51.4% | 51.4% | 50.6% | 52.6% | 54.9% | 52.7% | 52.3% |

GE: Grupo económico. ESG: Empresa sin grupo económico identificado.
Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

## Cuadro 3b
## Los capos de las exportaciones ecuatorianas entre 2013 y 2018(1s) (por principales regiones y productos)

| Región | Producto | Grandes exportadores | No. Export. | Exportación (millones USD) | % del total |
|---|---|---|---|---|---|
| Unión Europea | Banano y plátano | GE: EL ROSADO/BANANERA NOBOA; UBESA; REYBANPAC; CIPAL; OBSA // ESG: TROPICALFRUIT; ASOAGRIBAL; BANACALI; FRUTARIC; ASISBANE; CABAQUI | 12 | 3.051 | 65,7% |
| | Camarones | GE: PROMARISCO; SANTA PRISCILA; EXPALSA; OMARSA; SONGA // ESG: EDPACIF; EMPACRUSA; PROEXPO; EMPACRECI | 9 | 2.972 | 79,8% |
| | Enlatados de pescado | GE: ISABEL/ PRONACA; SALICA; N.I.R.S.A.; EUROFISH; TECOPESCA; MARBELIZE; NAVIWAX // ESG: PESPESCA | 8 | 2.999 | 92,0% |

| Región | Producto | Grandes exportadores | No. Export. | Exportación (millones USD) | % del total |
|---|---|---|---|---|---|
| Estados Unidos | Camarones | GE: SONGA; SANTA PRISCILA; EXPALSA; OMARSA; BANCO DE MACHALA; COMANDATO // ESG: EMPACRECI; DAVMERCORP; PROPEMAR; EDPACIF; DUFER | 11 | 1.848 | 52,9% |
| | Banano y plátano | GE: UBESA // ESG: TROPICALFRUIT | 2 | 1.033 | 40,2% |
| | Concentrados de oro | GE: LIGA DE ORO; BELORO // ESG: CLEARPROCESS; SPARTAN; OROTECNO; INTERMETALS; FRANTELLOG | 7 | 1.283 | 56,6% |
| | Flores naturales | ESG: HILSEA; FALCONFARMS | 2 | 286 | 13,9% |
| | Cacao en grano | ESG: INMOBILIARIA GUANGALA; OUTSPAN | 2 | 240 | 17,5% |
| ALADI | Enlatados de pescado | ESG: ISABEL/ PRONACA; N.I.R.S.A.; TECOPESCA; SALICA; EUROFISH; NAVIWAX // ESG: ENVASUR; USAFISH | 9 | 1.552 | 70,9% |
| | Manufacturas de metales | ESG: ELJURI; GENERAL MOTORS; CONSENSOCORP // ESG: MABE; IPAC S.A. | 5 | 832 | 48,3% |
| | Extractos y aceites vegetales | GE: LA FABRIL; DANEC // ESG: CIECOPALMA | 3 | 782 | 59,7% |
| | Banano y plátano | ESG: SABROSTAR; EXPORSWEET | 2 | 411 | 39,5% |
| | Manufacturas de cuero, plástico y caucho | GE: CONTINENTAL TIRE ANDINA; SIGMAPLAST; PLASTICAUCHO | 3 | 567 | 63,6% |

| Región | Producto | Grandes exportadores | No. Export. | Exportación (millones USD) | % del total |
|---|---|---|---|---|---|
| Asia | Camarones | GE: EXPALSA; SANTA PRISCILA; OMARSA; SONGA; N.I.R.S.A.; COMANDATO; PROMARISCO // ESG: PROEXPO; EMPACRECI; PROMAORO; EMPACRUSA; EXORBAN; EDPACIF; COFIMAR | 14 | 5.342 | 89,2% |
| | Banano y plátano | GE: REYBANPAC; UBESA // ESG: ASOAGRIBAL; SABROSTAR; TUCHOK; FRUTADELI; AGZULASA | 7 | 1.267 | 47,5% |
| | Cacao en grano | ESG: AGROARRIBA; OUTSPAN | 2 | 322 | 42,0% |
| | Harina de pescado | ESG: POLAR | 1 | 115 | 23,7% |
| Suma | | 67 grandes exportadores (grupos y empresas sin grupos) | | 24.902 | |
| Peso dentro del total de exportaciones no petroleras entre 2013 y 2018(1s) | | | | 38,5% | |

GE: Grupo económico. ESG: Empresa sin grupo económico identificado.
Nota: Exportadores que, entre 2013 y 2018(1s) concentraron individualmente al menos 100 millones de dólares en exportaciones no petroleras en su respectivo mercado (producto/región).
Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017.
Elaboración propia.

## Cuadro 4a
## Los capos de las importaciones ecuatorianas entre 2013 y 2018(1s) (agregado) (millones de dólares CIF)

| Importador | Tipo | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ELJURI | GE | 562 | 539 | 393 | 347 | 527 | 305 | 2.672 |
| GENERAL MOTORS | GE | 585 | 579 | 443 | 257 | 498 | 256 | 2.618 |
| CELEC | IP | 291 | 230 | 594 | 552 | 134 | 13 | 1.813 |
| PRONACA | GE | 348 | 374 | 327 | 245 | 313 | 204 | 1.811 |
| FAVORITA | GE | 292 | 245 | 221 | 148 | 202 | 99 | 1.207 |
| ADELCA | GE | 213 | 216 | 147 | 157 | 194 | 142 | 1.068 |
| PETROAMAZONAS | IP | 341 | 440 | 158 | 8 | 8 | 4 | 959 |
| CLARO | GE | 180 | 173 | 187 | 147 | 153 | 69 | 909 |
| ECUAQUÍMICA | GE | 150 | 170 | 152 | 150 | 162 | 77 | 860 |
| ARCA | GE | 168 | 151 | 155 | 132 | 129 | 54 | 790 |

| Importador | Tipo | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| GERARDO ORTIZ E HIJOS | GE | 138 | 153 | 120 | 123 | 156 | 96 | 787 |
| IPAC S.A. | ESG | 189 | 154 | 125 | 69 | 135 | 81 | 753 |
| SCHLUMBERGER | GE | 178 | 146 | 91 | 96 | 108 | 111 | 729 |
| MAVESA | GE | 129 | 177 | 114 | 68 | 122 | 66 | 676 |
| LA FABRIL | GE | 151 | 129 | 116 | 108 | 116 | 54 | 674 |
| REYBANPAC | GE | 147 | 147 | 136 | 93 | 84 | 45 | 652 |
| AGRIPAC | GE | 80 | 120 | 112 | 94 | 113 | 55 | 574 |
| IIASA | GE | 175 | 154 | 76 | 49 | 77 | 42 | 572 |
| CASABACA/ IMPORTADORA TOMEBAMBA | GE | 106 | 124 | 72 | 56 | 109 | 96 | 563 |
| EL ROSADO | GE | 142 | 116 | 83 | 55 | 83 | 51 | 530 |
| MARESA | GE | 128 | 136 | 67 | 33 | 86 | 63 | 514 |
| EXPALSA | GE | 60 | 102 | 82 | 78 | 114 | 59 | 495 |
| CONSENSOCORP | GE | 104 | 123 | 110 | 47 | 74 | 37 | 494 |
| AYASA | GE | 111 | 115 | 73 | 40 | 88 | 61 | 488 |
| MODERNA | GE | 99 | 92 | 81 | 80 | 78 | 44 | 473 |
| ROCHE | ESG | 96 | 70 | 86 | 87 | 79 | 38 | 456 |
| COMANDATO | GE | 57 | 72 | 73 | 87 | 107 | 60 | 455 |
| QUIFATEX | GE | 97 | 92 | 82 | 76 | 68 | 33 | 449 |
| AFABA | ESG | 108 | 96 | 75 | 80 | 48 | 36 | 444 |
| PETROECUADOR | IP | 89 | 92 | 165 | 45 | 23 | 9 | 424 |
| CNT | IP | 50 | 70 | 68 | 85 | 98 | 48 | 419 |
| BAKER HUGHES | GE | 172 | 143 | 53 | 19 | 19 | 10 | 416 |
| BAYER S.A. | ESG | 76 | 81 | 81 | 71 | 68 | 37 | 414 |
| CONTINENTAL TIRE | GE | 88 | 81 | 77 | 62 | 65 | 33 | 406 |
| BANANERA NOBOA | GE | 75 | 77 | 51 | 69 | 78 | 42 | 392 |
| VITAPRO | ESG | 0 | 60 | 79 | 66 | 121 | 66 | 391 |
| MARATHON SPORTS | GE | 64 | 76 | 78 | 66 | 68 | 36 | 389 |
| TEOJAMA COMERCIAL | GE | 79 | 94 | 67 | 47 | 62 | 41 | 389 |
| MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA | IP | 101 | 64 | 77 | 40 | 53 | 17 | 351 |
| COCASINCLAIR | IP | 71 | 209 | 66 | 0 | 0 | 0 | 346 |

| Importador | Tipo | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ALES | GE | 77 | 73 | 59 | 42 | 55 | 30 | 336 |
| HOLCIM | GE | 144 | 122 | 29 | 17 | 15 | 6 | 333 |
| KIMBERLY CLARK | GE | 82 | 79 | 57 | 36 | 48 | 24 | 325 |
| TECNOMEGA | ESG | 73 | 86 | 56 | 33 | 36 | 21 | 305 |
| TENARIS | ESG | 65 | 78 | 55 | 37 | 46 | 23 | 304 |
| ACROMAX | ESG | 53 | 83 | 47 | 64 | 45 | 10 | 303 |
| ELECTROSIGLO | ESG | 66 | 72 | 43 | 37 | 50 | 32 | 301 |
| ALAMBREC | ESG | 72 | 64 | 62 | 45 | 39 | 15 | 296 |
| INTCOMEX DEL ECUADOR S.A. | ESG | 76 | 80 | 45 | 28 | 38 | 27 | 294 |
| ELECTROCABLES | GE | 64 | 60 | 60 | 37 | 47 | 23 | 292 |
| LETERAGO | GE | 43 | 46 | 61 | 48 | 60 | 28 | 285 |
| MOVISTAR | GE | 40 | 52 | 55 | 39 | 57 | 41 | 283 |
| UNILEVER | GE | 61 | 63 | 54 | 38 | 40 | 23 | 280 |
| AUDIOELEC S.A. | ESG | 38 | 98 | 60 | 28 | 30 | 25 | 279 |
| CARTIMEX | GE | 67 | 74 | 45 | 26 | 37 | 29 | 278 |
| AMBACAR | GE | 39 | 48 | 42 | 24 | 87 | 37 | 277 |
| DINADEC | GE | 72 | 65 | 49 | 29 | 41 | 20 | 274 |
| HOLDINGDINE | GE | 90 | 81 | 41 | 12 | 42 | 8 | 274 |
| SUPERIOR | GE | 38 | 47 | 52 | 41 | 56 | 39 | 274 |
| NESTLÉ | GE | 58 | 57 | 52 | 37 | 47 | 21 | 272 |
| FAMILIA SANCELA | ESG | 63 | 58 | 49 | 36 | 45 | 19 | 271 |
| ICESA | GE | 28 | 30 | 29 | 64 | 75 | 45 | 271 |
| YANBAL | GE | 69 | 67 | 41 | 29 | 43 | 21 | 271 |
| NOVARTIS | ESG | 44 | 49 | 50 | 53 | 47 | 25 | 269 |
| PROMESA | GE | 53 | 59 | 50 | 39 | 43 | 23 | 268 |
| CARTOPEL | GE | 43 | 50 | 50 | 45 | 48 | 27 | 263 |
| MEXICHEM | GE | 64 | 57 | 40 | 36 | 39 | 22 | 258 |
| CENACE | IP | 76 | 109 | 60 | 7 | 0 | 0 | 253 |
| DANEC | GE | 56 | 47 | 43 | 39 | 46 | 21 | 251 |
| ENVASES DEL LITORAL | GE | 52 | 47 | 45 | 39 | 45 | 21 | 250 |
| INBALNOR | ESG | 21 | 33 | 59 | 42 | 48 | 45 | 249 |
| MABE | ESG | 56 | 47 | 41 | 31 | 57 | 14 | 247 |
| El resto | | 12.489 | 12.384 | 10.266 | 8.265 | 10.206 | 5.351 | 58.960 |

| Importador | Tipo | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018(1s) | 2013-2018(1s) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Total | | 20.725 | 20.951 | 17.259 | 13.556 | 16.473 | 8.804 | 97.769 |
| Suma 66 grandes importadores privados (GE y ESG) | | 7218 | 7352 | 5805 | 4553 | 5953 | 3362 | 34243 |
| Peso 66 grandes importadores privados dentro del total | | 34.8% | 35.1% | 33.6% | 33.6% | 36.1% | 38.2% | 35.0% |

GE: Grupo económico. ESG: Empresa sin grupo económico identificado. IP: Institución/empresa pública.
Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017.
Elaboración propia.

## Cuadro 4b
## Los capos de las importaciones ecuatorianas entre 2013 y 2018(1s) (por principales regiones y productos)

| Región | Tipo de producto | Producto | Grandes importadores | No. Imp. | Importación (millones USD) | % del total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ALADI | Bien de consumo no duradero | Productos farmacéuticos y de tocador | GE: COLGATE PALMOLIVE; LETERAGO; ECUAQUÍMICA; TRANSBEL; QUIFATEX; UNILEVER; YANBAL; AVON; LA FABRIL // ESG: MEDICAMENTA; BAYER; MERCK; PROCTER & GAMBLE; SANOFI; LABORATORIOS SIEGFRIED; LABORATORIOS LA SANTE | 16 | 2.302 | 50,9% |
| | | Productos alimenticios | GE: NESTLÉ; KRAFT // ESG: CORDIALSA; BASESURCORP; FRUDONMAR | 5 | 610 | 29,1% |
| | Insumos para la agricultura | Alimentos para animales | GE: PRONACA; EXPALSA // ESG: VITAPRO; INBALNOR; CARGILLECUADOR; AFABA | 6 | 1.276 | 57,5% |
| | Insumos para la industria | Productos alimenticios | GE: LA FABRIL; ARCA; DANEC | 3 | 931 | 50,7% |
| | | Productos mineros | GE: PRONACA; ADELCA; ELECTROCABLES // ESG: CABLEC; INCABLE; CEDETEC; IPAC | 7 | 921 | 32,5% |
| | | Productos agropecuarios no alimenticios | ESG: PAT PRIMO; IMPORDENIM; TETRA PAK | 3 | 400 | 16,9% |
| | | Productos químicos y farmacéuticos | GE: PICA | 1 | 98 | 2,8% |

| Región | Tipo de producto | Producto | Grandes importadores | No. Imp. | Importación (millones USD) | % del total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Estados Unidos | Bienes de capital para la industria | Máquinas, aparatos oficina, serv. científicos | GE: CARTIMEX // ESG: TECNOMEGA; ELECTROSIGLO; INTCOMEX; MEGAMICRO | 5 | 717 | 28,9% |
| | | Maquinaria industrial | GE: IIASA; SCHLUMBERGER | 2 | 239 | 10,8% |
| | | Otro equipo fijo | GE: CLARO | 1 | 215 | 12,3% |
| | Insumos para la industria | Productos mineros | GE: ADELCA; BAKER HUGHES | 2 | 278 | 16,1% |
| | | Productos químicos y farmacéuticos | GE: MEXICHEM; RIVAL | 2 | 259 | 9,1% |
| | Insumos para la agricultura | Alimentos para animales | GE: AFABA | 1 | 280 | 26,7% |
| | Equipo de transporte | Partes y accesorios | GE: IIASA | 1 | 116 | 17,1% |
| China | Insumos para la industria | Productos mineros | GE: ADELCA; PRONACA // ESG: IPAC; IDEAL ALAMBREC | 4 | 1.027 | 35,7% |
| | Bienes de consumo duradero | Vehículos de transporte particular | GE: GENERALMOTORS; AMBACAR | 2 | 440 | 53,6% |
| | | Máquinas y aparatos de uso doméstico | ESG: AUDIOELEC | 1 | 140 | 16,5% |
| | Bienes de capital para la industria | Otro equipo fijo | GE: HUAWEI; CLARO | 2 | 233 | 20,2% |
| | | Maquinaria industrial | GE: ECUACORRIENTE | 1 | 103 | 4,3% |

| Región | Tipo de producto | Producto | Grandes importadores | No. Imp. | Importación (millones USD) | % del total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Asia sin China | Bienes de consumo duradero | Vehículos de transporte particular | GE: ELJURI; GENERAL MOTORS; CASABACA/ IMPORTADORA TOMEBAMBA; AYASA | 5 | 2.145 | 91,7% |
| | Equipo de transporte | Equipo rodante de transporte | GE: GENERAL MOTORS; ELJURI; MARESA; CASABACA/ IMPORTADORA TOMEBAMBA | 5 | 1.345 | 87,8% |
| | | Partes y accesorios | GE: MAVESA; GENERAL MOTORS; ELJURI; TEOJAMA COMERCIAL | 4 | 443 | 33,6% |
| | Insumos para la industria | Productos mineros | GE: PRONACA; ADELCA // ESG: FERRO TORRE | 3 | 392 | 27,4% |
| | | Productos químicos y farmacéuticos | GE: GERARDO ORTIZ E HIJOS; ARCA | 2 | 220 | 12,1% |
| | Bienes de capital para la industria | Otro equipo fijo | GE: CLARO | 1 | 310 | 43,6% |
| Unión Europea | Insumos para la industria | Productos químicos y farmacéuticos | ESG: ROCHE | 1 | 150 | 7,2% |
| | | Productos mineros | GE: PRONACA | 1 | 101 | 12,1% |
| | Bienes de consumo no duradero | Productos farmacéuticos y de tocador | GE: QUIFATEX | 1 | 98 | 9,2% |
| Suma | | | 65 grandes importadores (grupos y empresas sin grupos) | | 15.791 | |
| Peso dentro del total de importaciones no petroleras entre 2013 y 2018(1s) | | | | | 16,2% | |

GE: Grupo económico. ESG: Empresa sin grupo económico identificado.

Nota: Importadores que, entre 2013 y 2018(1s) concentraron individualmente al menos 100 millones de dólares en importaciones no petroleras en su respectivo mercado (producto/región). Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017.

Elaboración propia.

## Cuadro 5
## Grandes exportadores-importadores entre 2013 y 2018(1s) (agregado)

| Ultra capo | Exportaciones (mill. USD FOB) | Principales mercados de exportación | Importaciones (mill. USD CIF) | Principales mercados de importación |
|---|---|---|---|---|
| EXPALSA | 1.877 | Asia-camarones.<br>Unión Europea-camarones.<br>Estados Unidos-camarones.<br>ALADI-alimentos para animales. | 495 | ALADI-insumos para la agricultura. |
| EL ROSADO/ BANANERA NOBOA (*) | 864 | Unión Europea-banano. | 530 | China-bienes de consumo duradero. |
| REYBANPAC | 767 | Unión Europa-banano.<br>Asia-banano.<br>Resto de Europa-banano. | 652 | Estados Unidos-insumos para la agricultura.<br>Resto de Europa-insumos para la agricultura. |
| BANANERA NOBOA | 655 | Unión Europea-café industrializado.<br>Resto de Europa-café industrializado. | 392 | Canadá-insumos para la industria. |
| ALES | 565 | ALADI-maderas varias. | 340 | ALADI-insumos para la industria. |
| PRONACA | 492 | Estados Unidos-jugos y conservas de frutas. | 1.811 | ALADI-insumos para la agricultura. ALADI-insumos para la industria.<br>Unión Europea-insumos para la industria.<br>Estados Unidos-insumos para la industria.<br>Asia-Insumos para la industria.<br>China-insumos para la industria. |
| COMANDATO | 438 | Asia-camarones.<br>Estados Unidos-camarones. | 455 | Asia (sin China)-bienes de consumo duradero. |

| Ultra capo | Exportaciones (mill. USD FOB) | Principales mercados de exportación | Importaciones (mill. USD CIF) | Principales mercados de importación |
|---|---|---|---|---|
| LA FABRIL | 435 | ALADI-extractos y aceites vegetales. | 674 | ALADI-insumos para la industria.<br>ALADI-bienes de consumo no duradero. |
| NESTLÉ | 377 | ALADI-elaborados de cacao. | 272 | ALADI-bienes de consumo no duradero. |
| CONTINENTAL TIRE | 288 | ALADI-manufacturas de cuero, plástico y caucho. | 406 | Estados Unidos-insumos para la industria. |
| MABE | 277 | ALADI-manufacturas de metales. | 247 | ALADI-bienes de consumo duradero. |
| CONSENSOCORP | 257 | ALADI-manufacturas de metales. | 494 | ALADI-bienes de capital para la industria. |
| DANEC | 217 | ALADI-extractos y aceites vegetales. | 251 | ALADI-insumos para la industria. |
| Total | 7.509 | | 7.020 | |

(*): Grupos que actúan juntos en exportaciones. En importaciones solo cuenta El Rosado.
Fuente: Base de comercio exterior del BCE, identificación de grupos económicos del SRI de 2017.

A los resultados generales que se acaba de mencionar se suma un gran número de resultados específicos, en donde quedan claros los nombres de los grandes *capos* del comercio exterior ecuatoriano por regiones y productos. Estos nombres se beneficiaron de toda una época de auge de la concentración y centralización del capital, tanto en tiempos correístas como morenistas, con sumas millonarias (ver anexos 1 y 2). Aunque se podría hacer una lectura más profunda de esos resultados específicos, es mejor entender sus implicaciones generales, dejando los detalles para investigaciones futuras.

Para entender dichas implicaciones se puede plantear la siguiente cuestión: si una buena parte del comercio exterior no petrolero ecuatoriano está concentrado y centralizado en un número pequeño de *capos* (tan pequeño que la mayoría de estos han quedado recogidos en unas pocas páginas), ¿no deberían ser ellos los principales beneficiarios o perjudicados de las fluctuaciones que se den en las relaciones comerciales del país con el resto del mundo?

La respuesta es obviamente "sí".

Es más, reflexionando con mayor detenimiento, se puede sugerir que los grandes *capos* exportadores son los principales beneficiarios de la persistente condición extractivista de la economía ecuatoriana. Hasta se podría plantear que dichos sectores tienen millonarios incentivos para oponerse a transformaciones productivas que diversifiquen la oferta exportable del país, la vuelvan más industrializada y contribuyan a superar su condición primario-exportadora[30].

Por el lado de los grandes importadores, en cambio, estos lucran de la fuerte dependencia del capitalismo ecuatoriano en la adquisición de medios de producción extranjeros (especialmente insumos y maquinaria para la industria y la agricultura), sin los cuales difícilmente se podría realizar la acumulación de capital, por la inexistencia de producción interna que los reemplace. Es decir, los grandes importadores podrían tener claros –y también millonarios– incentivos para obstaculizar cualquier proceso de sustitución de importaciones[31].

Así, los grandes *capos* del comercio prácticamente lucran de la condición periférica y dependiente de la estructura económica ecuatoriana, una estructura en donde el capitalismo –representado en los grandes *capos* dueños de la mayoría del comercio exterior y que, de hecho, son casi los mismos que controlan los mercados internos– se entrelaza con un enorme sector informal, que tiene una participación casi nula en las relaciones económicas con el exterior pero que sí siente sus consecuencias. Bajo tal lectura, los grandes exportadores e importadores actuarían como agentes reaccionarios que pueden terminar frustrando cualquier propuesta de transformación estructural (ver Acosta y Cajas Guijarro, 2017b).

30 Por cierto, no basta con sugerir la industrialización de las exportaciones. También se debe responder a la pregunta: ¿quiénes industrializan? Tal pregunta es crucial pues –recordemos– la estructura interna de producción del país, y sobre todo su manufactura local, también está dominada por los grandes grupos económicos (ver Acosta y Cajas Guijarro, 2018b, cap.5).

31 Sustitución que no puede reducirse a bienes de consumo, sino que debería centrarse sobre todo en la sustitución de medios de producción. Pero, de nuevo, surge la pregunta: ¿quiénes sustituyen?

Entendiendo esta perversa situación, en donde el extractivismo y la dependencia se vuelven herramientas de lucro de grandes capitales, emerge una duda adicional: ¿no serán los *capos* del comercio exterior los mayores interesados en –y con el mayor poder para presionar a– que el Estado suscriba acuerdos comerciales que faciliten las exportaciones e importaciones en las regiones y productos donde dichos *capos* dominan?

De nuevo, la respuesta es… ¡sí! Justamente los acuerdos comerciales, muchas veces mal llamados Tratados de Libre Comercio (TLC), no son libres, pues quienes los negocian, así como los términos en los que se negocian, no pueden actuar por encima de los intereses de los grandes grupos que controlan el comercio exterior. Asimismo, los TLC tampoco son libres desde el lado de las grandes potencias que buscan firmarlos, pues en los hechos estas potencias nunca desmontan completamente las protecciones que otorgan a su producción; es decir, ni siquiera los grandes países que promulgan el libre comercio lo aplican a cabalidad. Para colmo, los TLC ni siquiera son solo "comerciales", pues incluyen muchos otros puntos como propiedad intelectual o protección a la inversión extranjera.

La única forma de alcanzar mecanismos alternativos de integración al mercado mundial que no apelen a los TLC, o a alguna otra forma de *bobo-aperturismo*, es con la existencia de alguna fuerza política que se imponga a los *capos* del comercio. Sin embargo, al menos en la realidad ecuatoriana de los años 2013-2018(1s), y más aún con la restauración conservadora promovida desde el correísmo[32], semejante fuerza política está pulverizada. Por ende, las políticas de acuerdos comerciales terminan siendo funcionales a los grandes *capos* del comercio exterior del país.

Semejante realidad, por cierto, es completamente opuesta a los teólogos del libre mercado, quienes en el caso del comercio exterior sugieren la firma del mayor número posible de acuerdos de libre comercio, apelando a la supuesta capacidad del mercado internacional

32 Ver, al respecto, el trabajo de varios autores editado por Juan Cuvi (2014).

de asignar "eficientemente" los recursos por medio de las ventajas comparativas[33].

Asimismo, el neoliberalismo hace toda una defensa a una supuesta libertad de mercado alcanzable con los TLC sin siquiera mencionar que la propia Inglaterra apeló –por siglos– a la apertura y al cierre de los mercados con cañonazos (recordar la guerra el opio con China o el monopolio inglés de los textiles en la India). Igualmente, ni se menciona que, como bien recuerda Ha-Joon Chang (2002), los Estados Unidos fueron claramente proteccionistas; basta recordar las palabras de Ulyses Grant: "dentro de 200 años, cuando América haya obtenido del proteccionismo todo lo que pueda ofrecer, también adoptará el libre comercio"[34].

En definitiva, el fomento del libre mercado dentro del capitalismo (sea en el comercio exterior y/o en el comercio interno) termina reforzando los procesos de concentración y centralización del capital[35]; es decir, el libre mercado termina siendo libre solo para los grandes *capos* del comercio (externo y/o interno).

33 Vale mencionar que las "ventajas comparativas" propuestas por David Ricardo (1817) se cumplen bajo supuestos muy restrictivos (ver Chipman, 1965:470-480), que suelen ser obviados por los defensores del "libre comercio internacional". De hecho, el ejemplo que Ricardo usó para explicar las "ventajas comparativas del comercio" fue sobre el intercambio entre paño producido por Inglaterra y vino producido por Portugal, ejemplo basado en el histórico tratado de Methuen (Lisboa, 27 de diciembre de 1703, nombrado así por John Methuen, embajador inglés que estuvo al frente de las negociaciones): un tratado de apenas tres artículos donde se establecía que los portugueses comprarían paños a Inglaterra y esta concedería trato favorable a los vinos portugueses, pero que en la práctica deterioró las condiciones económicas de Portugal e incluso lo obligó a incrementar su explotación de oro en Brasil para pagar a los ingleses (ver Watson, 2016). A estos problemas se pueden sumar muchos otros, recogidos, por ejemplo, en la tesis del intercambio desigual propuesta por Arghiri Emmanuel (1972).

34 Sobre la importancia de la consolidación económica interna y el proteccionismo como preliminares a la incursión en los mercados mundiales, puede revisarse la obra de Friedrich List (1841) o incluso al propio Adam Smith (ver 1776, libro III), como señala Bell (1992).

35 Incluso la tendencia del capitalismo a la concentración y centralización del capital podría ser un elemento innato al desarrollo de la acumulación capitalista, como sugiere Marx en su "ley general de la acumulación" (1867:777-782).

Para muestra de que esta tendencia en efecto se cumple en el comercio exterior ecuatoriano y, más aún, para mostrar que esta tendencia es parte de un proceso que trasciende los matices correístas y morenistas (los cuales, en este punto, representan más una continuidad que una ruptura), en la segunda parte de este trabajo se analiza cómo los acuerdos comerciales terminan siendo una palanca a favor de la concentración del capital en manos de los grandes *capos* del comercio, cuyos nombres ahora ya son visibles.

# Segunda parte

## TLC, palancas para la concentración del capital.

El comercio exterior ecuatoriano muestra niveles muy altos de concentración en sus montos de exportación e importación (como evidenciaron, por ejemplo, los índices de Gini presentados en la primera parte de este trabajo). Dicha concentración beneficia a grandes exportadores e importadores, quienes lucran de la condición extractivista y dependiente del capitalismo periférico ecuatoriano. Ante semejante realidad, los acuerdos comerciales terminan volviéndose palancas que, combinadas con la elevada concentración de los flujos comerciales, permiten que los grandes *capos* del comercio aumenten su concentración de capital; asimismo, los acuerdos comerciales ahondan la condición primario-exportadora y dependiente-importadora del país y perpetúan su heterogeneidad estructural.

A fin de presentar evidencia a favor de este argumento, a continuación se desmenuzan algunos de los acuerdos comerciales más importantes que el Ecuador ha firmado y podría firmar a futuro. Se pondrá énfasis en el acuerdo multipartes firmado con la Unión Europea, el cual entró en vigor desde enero de 2017, y que posee la mayor cantidad de información sobre aspectos negociados, puntos en disputa y –sobre todo– sus beneficiarios. Además, se desmenuzan algunos detalles sobre otros acuerdos como aquel firmado con la EFTA, las negociaciones con la Alianza del Pacífico y las intenciones de alcanzar acuerdos con los Estados Unidos y posiblemente con China.

## 2.1. Desmenuzando el TLC con la Unión Europea (TLC-UE).

Desde el 1 de enero de 2017 rige el Acuerdo Comercial Multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea, luego de negociaciones que tuvieron varios altibajos. De hecho, en 2009 el gobierno ecuatoriano abandonó las conversaciones que, junto con Colombia y Perú, mantenía con el bloque europeo para alcanzar el acuerdo comercial; estas conversaciones serían retomadas luego, concluirían oficialmente en 2014 y entrarían en ajustes finales hasta llegar a la vigencia del acuerdo en 2017.

Es claro que el Ecuador cambió su enfoque sobre el mencionado acuerdo comercial. Tal cambio –visible entre 2009 y 2014– crea la inquietud sobre cuáles pudieron ser los puntos en la negociación que llevaron tanto a que el país abandone las conversaciones como a que las retome. Más aún, tal cambio lleva a preguntarse cuáles fueron los intereses que motivaron a las decisiones finalmente tomadas por el gobierno del entonces presidente Rafael Correa. Por ende, para desmenuzar el acuerdo con la Unión Europea se puede empezar entendiendo algunos detalles del proceso de negociación previos a la firma de un acuerdo que, en el fondo, no es más que un Tratado de Libre Comercio (TLC)[36].

### 2.1.1. Pugnas, continuidades (neo)liberalizadoras y caprichos de última hora.

Originalmente, la Unión Europea (UE) buscaba negociar un acuerdo comercial con todos los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia). Así, en la declaración de Viena resultante de la IV Cumbre América Latina-Caribe-Unión Europea, efectuada en 2006, se "celebra" la decisión de que la UE y la CAN empiecen a negociar un "acuerdo de

36 De hecho, según las bases de datos de acuerdos comerciales publicadas por la Organización Mundial de Comercio el tipo de acuerdo alcanzado entre Ecuador y la Unión Europea se lo describe como "acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica". Ver: http://rtais.wto.org/UI/PublicShowMemberRTAIDCard.aspx?rtaid=907

Asociación que incluya un diálogo político, programas de cooperación y un *acuerdo comercial*" (p. 14; itálicas añadidas)[37].

Sin embargo, en 2007 Bolivia abandonó las negociaciones por diferencias con la UE en temas de propiedad intelectual, además de oponerse a la reedición de las lógicas de los TLC. Por su parte, en 2009 Ecuador suspendió su participación debido a una disputa por las exportaciones de banano al bloque europeo. En cambio, Colombia y Perú alcanzaron acuerdos bilaterales en 2010[38]. Así, la principal razón para que el Ecuador dejara en un inicio las negociaciones con la UE fue de carácter comercial, defendiendo los intereses de un sector exportador específico, los exportadores bananeros.

En efecto, para noviembre de 2008 la Organización Mundial de Comercio (OMC) dispuso que la UE reduzca significativamente el arancel que en aquel momento imponía al banano exportado por países latinoamericanos[39]. Pese a tal disposición, el bloque europeo no cumplió con la reducción arancelaria, llevando a que en julio de 2009 el Ecuador se retire de las negociaciones. Si bien el alto arancel al banano latinoamericano también afectaba a Colombia, el bajo costo de producción de este país (menor al costo de producción del banano ecuatoriano dada su mayor productividad por hectárea de cultivo[40]) le motivó a mantenerse en las negociaciones[41].

37 Documento disponible en: http://www.europarl.europa.eu/intcoop/eurolat/key_documents/summits_eu_alc/iv_12_5_2006_vienna_es.pdf

38 Ver Jácome y Cicowiez (2012:93, nota 1); Acosta (2012:73).

39 Realmente, el conflicto bananero con la UE inició en 1993 por la aplicación de restricciones al ingreso del banano latinoamericano, especialmente en beneficio de las exportaciones de las antiguas colonias europeas.

40 Mientras el Ecuador produce en promedio 1.700 cajas de banano por hectárea al año, Colombia alcanza las 2.200 cajas. Datos disponibles en el artículo de El Comercio: "Bananeros prevén subir 5% su cuota a la Unión Europea en 2017", noviembre 3 de 2016. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/bananeros-cuota-unioneuropea-exportaciones.html

41 Por ejemplo, en 2009 el costo final del banano ecuatoriano llegaba a 7,80 dólares por caja; en cambio, el costo del banano colombiano era de 7,20 dólares por caja. Información disponible en el artículo de El Comercio: "Ecuador tiene el banano más caro de la región", junio 29 de 2009. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-banano-mas-caro-region.html

Luego de algunas disputas comerciales (en donde el Ecuador incluso buscó coordinar acciones con otros países latinoamericanos para presionar a la UE)[42], el bloque europeo propuso reducir el arancel al banano latinoamericano en tres etapas: reducción de 31% entre 2010 y 2012, tarifa congelada entre 2013 y 2014, y reducción de 18% entre 2015 y 2017[43]. Satisfecho con esa propuesta, en febrero de 2010 el gobierno de Rafael Correa mostró su interés en retomar las negociaciones con la UE, mientras que en junio del mismo año se realizó una reunión preliminar entre los equipos negociadores.

Este primer momento de negociaciones entre el Ecuador y la Unión Europea muestra que nunca hubo una ruptura total, sino una interrupción temporal que se usó como presión para conseguir ventajas en las exportaciones bananeras. Es decir, la interrupción no fue porque el gobierno de Correa estaba en contra de un TLC –que, a la larga, eso es el acuerdo comercial con la U– o en contra del "colonialismo", sino que simplemente buscó defender los intereses particularmente de aquellos nueve grandes *capos* que controlan más de la mitad de las exportaciones de banano al bloque europeo (El Rosado, Bananera Noboa, Ubesa, Reybanpac, Cipal, Obsa, Tropicalfruit, Asoagribal, Banacali, ver sección 1.1.1).

Con el paso del tiempo, entre 2010 y 2012 las negociaciones entre el Ecuador y la Unión Europea adquirieron un aspecto sombrío, que incluso generó rupturas dentro del gobierno de Correa (como la salida del entonces vicecanciller Kintto Lucas, quién llegó a afirmar que "El Presidente [Rafael Correa] sabe que ir a una negociación es ir a un TLC. Pero es Correa quien sale a decir que quiere negociar un

42 Ver, por ejemplo, los diálogos de Ecuador y Panamá al respecto, como se recoge en el artículo de El Comercio: "Ecuador y Panamá se unirán para exigir a la UE que baje el arancel", septiembre 6 de 2009. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-y-panama-uniran-exigir.html

43 Ver al respecto la información disponible en el artículo de El Comercio: "El arancel del banano se reducirá a 114 euros", noviembre 19 de 2009. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/arancel-del-banano-reducira-114.html

acuerdo comercial para el desarrollo con Europa"[44]). Tales rupturas surgieron por la existencia de diferentes posturas, unas a favor y otras en oposición a retomar las negociaciones con la UE; estas pugnas e indefiniciones generaron la crítica de los exportadores bananeros particularmente, así como de los camaroneros[45] (cabe recordar que más del 75% de las exportaciones de camarón a la UE son controladas por apenas ocho grandes *capos*: Promarisco, Santa Priscila, Expalsa, Omarsa, Songa, Edipacific, Empacrusa, Proexpo; ver sección 1.1.1).

Entre los partidarios de retomar las negociaciones con la UE, y que eran funcionarios del gobierno de Correa, destacaron en ese momento nombres[46] como:

- *Méntor Villagómez*, jefe negociador del proceso con la Unión Europea desde 2007 hasta 2013. Entre otras experiencias, Villagómez fue presidente del Comité de Negociaciones Comerciales del Área de Libre Comercio de las Américas (la fallida y tan combatida ALCA)[47].
- *Eduardo Egas Peña*, con altos cargos en ministerios desde 2008, además de pertenecer al equipo negociador con la UE. Dentro

44 Declaración recogida en una entrevista a Kintto Lucas presentada en el artículo de El Comercio: "La derecha que está dentro del Gobierno quiere el TLC con Europa", abril 15 de 2012. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/politica/derecha-que-del-gobierno-quiere.html

45 Véase, por ejemplo, las declaraciones hechas en ese entonces por el presidente de la Cámara de Acuacultura, así como por el presidente de la Asociación de Exportadores de Banano, recogidas en el artículo de El Comercio: "Exportadores exigen postura clara del régimen frente a la UE", enero 26 de 2012. Disponible en: https://www.eluniverso.com/2012/01/26/1/1356/exportadores-exigen-postura-clara-regimen-frente-ue.html

46 Algunos de estos nombres son citados en la entrevista a Kintto Lucas recogida en el artículo de El Comercio previamente citado.

47 La siguiente declaración de Villagómez en tiempos del ALCA es elocuente sobre su visión respecto del libre comercio: "Existen signos que muestran que la formación del ALCA estimulará, por la vía del libre comercio y del trato diferenciado para los países según su nivel de desarrollo, el crecimiento económico y mejores niveles de bienestar para nuestras naciones […] Marginarse del proceso ALCA no es en modo alguno una opción válida". Declaración disponible en: http://web.archive.org/web/20020603172806/http://www.alca-ecuador.org:80/objetivo.htm

de su experiencia destaca el haber sido director regional de la Federación Ecuatoriana de Exportadores de Camarón y asesorar a Rafael Correa.

- *Francisco Rivadeneira*, viceministro de comercio exterior entre 2010 y 2013, con experiencia como exdirectivo de la Federación Ecuatoriana de Exportadores, a más de participar en las mesas de negociación del TLC con los Estados Unidos[48].
- *Santiago León*, entonces ministro de la producción, así como *Nathalie Cely*, quien tenía entonces una gran influencia dentro de las decisiones económicas del gobierno de Correa e impulsaba retomar la negociación (para aquel momento Cely era embajadora en Estados Unidos)[49].

En otras palabras, varios funcionarios del gobierno de Correa no solo motivaron a continuar las negociaciones con la Unión Europea, sino que incluso miembros del equipo negociador habían participado antes en los –fallidos– intentos por alcanzar el ALCA o el TLC con los Estados Unidos. Asimismo, no faltaron los representantes del gran capital. De hecho, en la reunión en Bruselas mantenida en marzo de 2012, durante la cual el entonces canciller, Ricardo Patiño, buscó formalmente retomar las negociaciones con la UE, dentro de la delegación también fue una representante de la Cámara de Industriales de la Pesquería[50] (recordando que más del 85% de las exportaciones de enlatados de pescado a la UE están concentradas en ocho grandes exportadores: Isabel, Pronaca, Salica, Nirsa, Eurofish, Tecopesca, Marbelize, Pespesca; ver sección 1.1.1).

Así, en los momentos de mayor pugna, el acuerdo con la Unión

48 Ver la hoja de vida disponible en: https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/04/cv_vicecanciller_comercio.pdf

49 Entre las experiencias de Cely constan algunos vínculos con la banca privada asociada a la crisis de 1999, como menciona el artículo de la Revista Líderes: "10 aspectos para conocer quién es la ministra Nathalie Cely", marzo 25 de 2015. Disponible en: https://www.revistalideres.ec/lideres/aspectos-importantes-ministra-nathalie-cely.html

50 Ver artículo de El Comercio: "Ecuador y la Unión Europea definen acuerdo comercial", marzo 19 de 2012. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/ecuador-y-union-europea-definen.html

Europea fue empujado prácticamente por los mismos personajes que ya antes habían intentado alcanzar el libre comercio en el país, en conjunto con representantes directos de los grandes *capos* del comercio. Esto muestra que el gobierno de Rafael Correa –más allá de su parafernalia "de izquierda"– continuó, desde otro frente, los procesos (neo)liberalizadores empujados en su momento por los gobiernos de Gustavo Noboa y Lucio Gutiérrez.

De hecho, hasta se dio prioridad a las negociaciones con la UE en vez de reforzar la integración sudamericana, pues el gobierno de Correa cedió a las presiones europeas para que el Ecuador desista de sus intenciones de adherirse, en aquel momento, al Mercosur[51]. Igualmente, se dio prioridad a las negociaciones con la Unión Europea aún por encima de la propia Constitución de Montecristi, la cual es contraria a la firma de TLC. Incluso en 2011 la entonces embajadora británica en Quito indicó: "No vale la pena entrar a cuatro o cinco rondas de negociaciones y al final que la Corte Constitucional diga que es inconstitucional. Hay que resolver este problema antes de entrar en negociaciones"[52] (citado en Acosta, 2012:78).

Y mientras las pugnas continuaban, cada vez más inclinándose por el retorno de las negociaciones, en el período 2010-2012 el Ecuador se mantuvo enviando información a la Unión Europea sobre temas considerados "sensibles": compras públicas, propiedad intelectual, servicios, telecomunicaciones, acceso a sectores estratégicos (temas que se profundizan más adelante).

En abril de 2013, ya cuando los partidarios de la firma del acuerdo con la Unión Europea se impusieron, el propio Rafael Correa mencionó la voluntad de su gobierno de concretar dicho acuerdo, pero sin caer en un "Tratado de Libre Comercio" como sí lo hicieron Colombia y

51 Ver el artículo de El Telégrafo: "La UE suspende las negociaciones sobre un TLC con Ecuador", enero 27 de 2012. Disponible en: https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/informacion/1/la-ue-suspende-las-negociaciones-sobre-un-tlc-con-ecuador

52 Para revisar la entrevista completa de la entonces embajadora británica en Quito, Linda Cross, ver el artículo de El Universo: "La UE analizará si vale la pena negociar", febrero 21 de 2011. Disponible en: https://www.eluniverso.com/2011/02/21/1/1356/la-ue-analizara-vale-pena-negociar.html

Perú. Así, Correa reconoció el carácter de TLC de los acuerdos de la UE con los países vecinos, pero afirmó que el Ecuador negociaría algo diferente[53]. Paradójicamente, esas palabras serían contrarias a las declaraciones oficiales del gobierno federal alemán, según las cuales "el Ecuador está interesado en unirse al tratado de libre comercio existente entre la Unión Europea, Colombia y Perú"[54].

Es decir, al retomar las negociaciones en 2013, el Ecuador estaba abiertamente encaminado a firmar un TLC con la Unión Europea, cosa que se sabía desde el inicio del proceso (cuando Bolivia abandonó las negociaciones). Semejante realidad quedaría confirmada a fines del mismo año 2013, cuando el entonces ministro de comercio exterior, Francisco Rivadeneira, afirmó que "el acuerdo con la UE tendrá un tronco análogo a los acuerdos como los que ya rigen para Colombia y Perú", dejando en claro el carácter mitómano de las declaraciones originales de Correa[55].

Posteriormente, en julio de 2014, luego de siete meses y cuatro rondas de negociación, el Ecuador concretó el acuerdo con la UE en los términos que el entonces comisario europeo de comercio, Karel de Gucht, señaló: que, si bien tendría ciertos puntos afinados, básicamente sería el mismo acuerdo al que llegaron Colombia y Perú[56]. El acuerdo con la UE se hizo con la premura por evitar la

53 Ver la declaración de Correa recogida en la nota de *Ecuavisa*: "Rafael Correa dice que Ecuador quiere acuerdo con Europa pero no de libre comercio", abril 23 de 2013. Disponible en: https://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/actualidad/29105-rafael-correa-dice-que-ecuador-quiere-acuerdo-con-europa-pero-no

54 Dichas declaraciones se dieron en el marco de la reunión que tuvo la canciller Ángela Merkel con el propio Correa en abril de 2013. Ver el artículo de la página oficial del gobierno federal alemán: "Germany Aims to be a Good Partner", abril 17 de 2013. Disponible en: https://www.bundesregierung.de/ContentArchiv/EN/Archiv17/Artikel/2013/04/2013-04-17-besuch-praesident-ecuador.html

55 Ver la declaración de Rivadeneira recogida en el texto de *Ecuador Decide*: "Carta abierta al presidente Rafael Correa", noviembre 6 de 2013. Disponible en: http://ecuadordecidenotlc.blogspot.com/2013/11/carta-abierta-al-presidente-rafael.html

56 Ver la declaración de De Gucht recogida en el artículo de la *Deutsche Welle*: "UCE-Ecuador sellan el acuerdo comercial", julio 17 de 2014. Disponible en: https://www.dw.com/es/ue-ecuador-sellan-el-acuerdo-comercial/a-17792888

potencial finalización del Sistema General de Preferencias (SGP+) que habría afectado, sobre todo, a los exportadores de atún (quienes, evidentemente, presionaron para que el Ecuador alcanzara un pronto acuerdo para poder negociar la extensión de las preferencias hasta que el acuerdo alcanzado entrara en vigor[57]). Al final, esas preferencias fueron extendidas hasta finales de 2016, aspirando a que para esas fechas se firmara definitivamente el acuerdo comercial.

Por si no fueran suficientes todas estas muestras de que en 2014 el Ecuador ya consolidó su ingreso a un TLC con la Unión Europea, se puede agregar que, en aquel momento, el equipo negociador estuvo comandado por Roberto Betancourt, quien –al igual que su antecesor, Méntor Villagómez– también fue presidente del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA. En otras palabras, el TLC con la UE no fue más que el resultado de toda una lógica que el correísmo nunca rompió: la (neo)liberalización comercial a toda costa.

Sin embargo, aunque ya se había alcanzado el acuerdo comercial, en 2015 se dieron retrasos por la demora en la aceptación que debían dar Colombia y Perú para la adhesión de Ecuador. Dicha demora estuvo asociada, en especial, a la aplicación que hizo el gobierno de Correa de sobretasas arancelarias para intentar frenar la salida de dólares por importaciones motivadas por la fuerte apreciación del dólar vivida justamente desde 2015[58]. Recién a finales de ese año se consiguió la aprobación de ambos países para la adhesión al TLC, lo cual presionó a que se aceleren los trámites finales previos a la firma del acuerdo.

Con todo ese precedente se llegó a 2016, año en que el correísmo apuró la marcha para firmar el TLC con la Unión Europea a fin de que las exportaciones –particularmente de atún– logren entrar sin aranceles al bloque europeo, dada la finalización de las preferencias SGP+ el 31

57 Ver, al respecto, el artículo de *El Comercio*: "44 días para cerrar la negociación con la Unión Europea", junio 16 de 2014. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-negociacion-union-europea-exportacion.html

58 Ese tema incluso generó preocupaciones a la Unión Europea, como se menciona en el artículo de *El Universo*: "Unión Europea preocupada por firmas de Colombia y Perú", octubre 14 de 2015. Disponible en: https://www.eluniverso.com/noticias/2015/10/14/nota/5181710/ue-preocupada-firmas-colombia-peru

de diciembre de ese año[59]. Aunque el TLC ya era inminente, en la recta final el correísmo debió corresponder a los últimos caprichos de la UE, que presentó algunos *irritantes comerciales* que debían resolverse antes de firmar el acuerdo. Dentro de la opaca información al respecto, se supo que dichos caprichos iban desde temas tributarios sobre productos como licores y la eliminación de las cuotas para importación de vehículos hasta la presentación de fármacos que dejaban de tener protección de patentes (ver cuadro 6).

Una vez superados estos obstáculos, y con el papel protagónico del entonces ministro de Comercio Exterior Juan Carlos Cassinelli[60] y el vicepresidente Jorge Glas, el 11 de noviembre de 2016 el gobierno de Rafael Correa finalmente firmó el TLC con la Unión Europea, el cual entró en vigor –como ya se dijo– el 1 de enero de 2017. Con esa firma no solo que se selló el TLC-UE y se dio un gran salto neoliberal, sino que incluso se enterró al propio Plan de Gobierno de Alianza País (2007-2011) con el que Rafael Correa llegó a la presidencia, plan donde se indica claramente que "proponemos convocar a plebiscito a la población ecuatoriana para que, debidamente informada sobre las ventajas y desventajas, se pronuncie sobre la firma del TLC" (p.70)[61].

59 Ver el artículo de *El Telégrafo*: "El Gobierno busca que el atún ingrese sin restricciones a UE", junio 23 de 2016. Disponible en: https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-gobierno-busca-que-el-atun-ingrese-sin-restricciones-a-ue

60 Para una reseña de algunos de los funcionarios de mayor influencia en la negociación del TLC con la Unión Europea se puede revisar el artículo de El Comercio: "Siete funcionarios marcaron el rumbo del acuerdo con la UE", noviembre 3 de 2016. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-funcionarios-rumbo-acuerdo-unioneuropea.html

61 Cita disponible en: http://www.latinreporters.com/equateurRafaelCorreaPlandeGobiernoAlianzaPAIS.pdf#page=70

## Cuadro 6
## "Irritantes comerciales" presentados por la UE al final de la negociación del TLC.

| Punto | Descripción |
|---|---|
| 1 | Unificar los procedimientos de importación y exportaciones respecto a medidas sanitarias y fitosanitarias, desde el 1 de enero de 2017 (especialmente para importaciones agrícolas desde la UE) |
| 2 | Retirar limitaciones al acceso de jamón italiano (Parma) |
| 3 | Reducir significativamente tasas de mantenimiento de patentes |
| 4 | Eliminación de "tres licencias obligatorias que no se habían utilizado" |
| 5 | Reducir base imponible para calcular el impuesto a los consumos especiales en bebidas alcohólicas importadas |
| 6 | Aplicar sellos fiscales a bebidas alcohólicas (industriales y artesanales, incluidas cervezas), así como a cajetillas de cigarrillos nacionales e importados por igual. Sellado deberá hacerse en todos los distritos aduaneros (y no solo en la aduana de Guayaquil como se hacía antes). |
| 7 | Eliminar cuota anual de importación de vehículos |
| 8 | Revisión de las salvaguardias (implementadas sobre un tercio de todos los productos de importación desde marzo de 2015 y finalmente eliminadas en junio de 2017, luego de firmado el TLC). |
| 9 | Solicitud de que en la Unión Europea se acrediten los productos orgánicos del Ecuador |
| 10 | Cambiar situación creada con decreto 522 (el cual dispone que "los medicamentos que ya no tienen protección de patentes de deben vender como genéricos"). Este punto se ajustó con el decreto 1159 (el cual establece que tales medicamentes, en la etiqueta sobre el nombre del fabricante se imprima la frase "medicamento de referencia"). |
| 11 | Aclarar compatibilidad del Código Ingenios con normativa internacional. En particular: a) Derechos de autor y conexos: ajustar redacción sobre comunicación pública, agregando el derecho de puesta a disposición de las obras de autores para su reproducción; b) Licencias obligatorias: mejorar redacción con base a la ley de propiedad intelectual de Brasil, ajustar compensación de copia privada (lo cual fijaría tasa a dispositivos de almacenamiento digital) |
| 12 | Ajustar reaseguros, para lo cual la Junta de Regulación Financiera resolvió que empresas de seguros y reaseguros del país, que operen en los ramos de seguros de vida, accidentes personales, asistencia médica y vehículos retengan 90% de la prima total neta emitida y ya no el 95% |

Nota: Información no oficial reconstruida a partir de notas de prensa. Debe tomarse solo en un sentido referencial. Fuentes: *La Hora:* "Ecuador agiliza el paso para conseguir el acuerdo con la UE", agosto 24 de 2016. Disponible en: https://lahora.com.ec/noticia/1101976537/ecuador-agiliza-el-paso-para-conseguir-el-acuerdo-con-la-ue; *El Comercio*: "Temas resueltos con la UE, de forma efectiva, son mínimos", septiembre 13 de 2016.

Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/unioneuropea-acuerdos-comercio-jorgeglas-importacion.html; *El Comercio*: "El país apura ajustes por acuerdo con la Unión Europea", octubre 28 de 2016. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-ajustes-acuerdo-unioneuropea-comercio.html; *El Comercio*: "Menos sobretasas para ropa, vodka, manzanas...", octubre 23 de 2016. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/sobretasas-ropa-vodka-aranceles-comercio.html; *El Comercio*: "El Código Ingenios eliminó dos leyes y reformó 11", octubre 13 de 2016. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/codigoingenios-leyes-internet-autores-universidades.html; *El Comercio*: "El país llega a la UE con temas resueltos, dice el Gobierno", octubre 24 de 2016. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/unioneuropea-comercio-acuerdocomercial-salvaguarias-codigoingenios.html; *Pérez Bustamante & Ponce:* "Implicaciones de Propiedad Intelectual del tratado comercial con la Unión Europea", junio 16 de 2017. Disponible en: http://www.pbplaw.com/propiedad-intelectual-tratado-comercial-union-europea/.

Elaboración: Propia.

De ese modo, como queda claro en esta breve reseña, se cerró un proceso que se desarrolló desde el inicio mismo de la gestión de Correa[62]. Proceso que, además, consolidaría una liberalización comercial no conseguida antes por ningún otro régimen. Para muestra basta revisar los principales puntos acordados en lo que ya se puede llamar el TLC-UE.

### 2.1.2. Los términos acordados en el TLC-UE y sus potenciales beneficiarios.

Actualmente, los acuerdos negociados entre los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) muestran una estructura muy similar, situación que se da también en el TLC-UE firmado por Ecuador. Dicha estructura suele contener principalmente cuatro dimensiones: comercio de mercancías, comercio de servicios, propiedad intelectual y compras públicas (este último suele ser el

62 Incluso los medios oficiales llegarían a llamar "histórico" al acuerdo con la UE firmado por Jorge Glas, como muestra la nota de *El Telégrafo*: "Ecuador y la UE firman hoy un histórico acuerdo". Noviembre 11 de 2016. Disponible en: https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/ecuador-y-ue-firman-hoy-un-historico-acuerdo

menos adoptado por los miembros de la OMC). Así, para entender cuáles fueron los términos a los que se llegó en el acuerdo con la UE y, más importante, quiénes son sus mayores beneficiarios, ayuda desglosar cada una de esas dimensiones[63], empezando por los beneficiarios inmediatos de la liberalización comercial.

*Liberación comercial: sus beneficiarios inmediatos.*

Dentro de esta dimensión se encuentran todos los desgravámenes arancelarios que la Unión Europea concedió a las exportaciones ecuatorianas (ver detalle en el anexo 3, cuadro A.3.1), así como todos aquellos que el Ecuador concedió a las importaciones hechas desde el bloque europeo (ver detalle en el anexo 3, cuadro A.3.2).

Respecto de las exportaciones a la UE, dado que el 84% de estas se concentran en apenas cinco productos (ver sección 1.1.1), el análisis de desgravaciones arancelarias y sus principales beneficiarios se vuelve relativamente sencillo e inmediato (simplicidad resultante de la condición extractivista del país, bajo la cual los flujos exportadores se concentran en muy pocos productos primarios). Así, la información disponible muestra que, entre 2016 y 2017 (es decir, considerando el primer año de vigencia del TLC-UE) apenas 28 grandes *capos* del comercio –entre grupos económicos y empresas sin grupo identificado– incrementaron sus exportaciones en, al menos, 5 millones de dólares, acumulando un crecimiento de casi 450 millones de dólares (ver cuadro 7). Al revisar esos casos es clara la tendencia del TLC-UE a favorecer los extractivismos bananero y camaronero, así como la venta de semielaborados como los enlatados de pescado (en particular atún), justo los casos asociados a los grupos que mayor presión hicieron para firmar el acuerdo (ver sección 2.1.1).

En el caso de las importaciones la identificación de los potenciales ganadores del TLC-UE es más compleja, dada la dependencia del país de múltiples productos adquiridos desde el bloque europeo, tanto en términos de bienes de capital e insumos como en bienes de consumo y materiales de construcción (ver sección 1.2.5).

63 Para una guía sobre la estructura del TLC-UE se puede revisar el trabajo de Latorre (2018).

Para afrontar la complejidad en el análisis de las importaciones desde la UE se pueden cruzar las categorías de desgravación finalmente aceptadas en el TLC con los datos de comercio exterior del Banco Central del Ecuador[64]. Dado que en la desgravación concedida también a la UE se incluyeron productos derivados del petróleo, en este análisis también se hace una mención breve sobre los potenciales beneficiarios del TLC-UE en ese tipo de importaciones (las cuales se dejaron de lado en la identificación de los *capos* del comercio de la primera parte).

## Cuadro 7
## Principales beneficiarios del incremento en exportaciones a la Unión Europea al primer año del TLC, por producto (millones de dólares FOB)

| Código de desgravación | Producto exportado | Gran exportador | | 2016 | 2017 | Variación 2016 y 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Tipo | | | |
| 0 (eliminación inmediata de aranceles) | Enlatados de pescado | TECOPESCA | GE | 53,6 | 102,0 | 48,4 |
| SP1(eliminación gradual hasta un arancel base) | Banano y plátano | ASOAGRIBAL | ESG | 63,2 | 99,4 | 36,2 |
| 0 (eliminación inmediata de aranceles) | Enlatados de pescado | EUROFISH | GE | 75,7 | 110,5 | 34,8 |
| | Camarones | OMARSA | GE | 81,7 | 113,5 | 31,8 |
| | Enlatados de pescado | ISABEL | GE | 81,3 | 111,9 | 30,6 |
| | | NIRSA | GE | 76,9 | 104,8 | 27,8 |
| | | MARBELIZE | GE | 39,1 | 61,7 | 22,6 |
| | | SALICA | GE | 71,1 | 90,9 | 19,8 |
| | Camarones | COFIMAR | ESG | 1,6 | 21,3 | 19,7 |
| SP1(eliminación gradual hasta un arancel base) | Banano y plátano | EL ROSADO/ BANANERA NOBOA | GE | 93,4 | 112,8 | 19,4 |

64 Aprovechando que en los términos finales del TLC-UE los códigos de desgravación que el Ecuador concedió a las importaciones desde la UE están registrados en clasificación NANDINA, que es precisamente la clasificación disponible en las bases de datos de comercio exterior del BCE.

| Código de desgravación | Producto exportado | Gran exportador | | 2016 | 2017 | Variación 2016 y 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Tipo | | | |
| 0 (eliminación inmediata de aranceles) | Enlatados de pescado | PESPESCA | ESG | 20,4 | 38,8 | 18,4 |
| | | NAVIWAX | GE | 25,5 | 43,1 | 17,6 |
| | Cacao en grano | CECAO | ESG | 5,6 | 20,3 | 14,6 |
| SP1(eliminación gradual hasta un arancel base) | Banano y plátano | UBESA | GE | 76,0 | 89,6 | 13,6 |
| 0 (eliminación inmediata de aranceles) | Enlatados de pescado | FISHCORP | ESG | 10,7 | 23,2 | 12,6 |
| | Camarones | SONGA | GE | 19,6 | 31,1 | 11,5 |
| | | EDPACIF | ESG | 54,3 | 63,6 | 9,3 |
| SP1(eliminación gradual hasta un arancel base) | Banano y plátano | LA RURAL | ESG | - | 7,9 | 7,9 |
| | | REYBANPAC | GE | 42,2 | 49,8 | 7,7 |
| 0 (eliminación inmediata de aranceles) | Enlatados de pescado | FORTIDEX | GE | 0,0 | 7,1 | 7,1 |
| SP1(eliminación gradual hasta un arancel base) | Banano y plátano | BANABIO | ESG | 9,0 | 15,1 | 6,1 |
| 0 (eliminación inmediata de aranceles) | Camarones | OCEANPRODUCT | ESG | 11,4 | 17,3 | 5,9 |
| SP1(eliminación gradual hasta un arancel base) | Banano y plátano | ASISBANE | ESG | 34,7 | 40,2 | 5,6 |
| 0 (eliminación inmediata de aranceles) | Camarones | EMPACRECI | ESG | 17,8 | 23,2 | 5,4 |
| | Cacao en grano | GOLDCOCOA | ESG | 3,1 | 8,5 | 5,4 |
| SP1(eliminación gradual hasta un arancel base) | Banano y plátano | LUDERSON | ESG | 7,2 | 12,4 | 5,2 |
| | | SAN MIGUEL DE BRASIL | ESG | 6,5 | 11,6 | 5,1 |
| Total 28 grandes exportadores | | | | 981,6 | 1.431,3 | 449,8 |

Nota: La explicación detallada del código de desgravación puede encontrarse en el Anexo 3, cuadro A.3.1. Se incluye a los grupos económicos (EG) y empresas sin grupo identificado (ESG) que, entre 2016 y 2017, incrementaron en al menos 5 millones de dólares sus exportaciones a la UE.

Fuente: Base de comercio exterior del BCE, identificación de grupos económicos del SRI de 2017, acuerdo comercial multipartes UE-Ecuador. Elaboración propia.

Hecho este cruce de información se nota que las importaciones –petroleras y no petroleras– adquiridas desde la UE con mayor crecimiento entre 2016 y 2017 son aquellas con las siguientes categorías de desgravación: 0 (eliminación total de aranceles); 10 (eliminación en 11 etapas anuales iguales que iniciaron el 1 de enero de 2017 y concluyen con la desgravación total); 5 (eliminación en 6 etapas anuales hasta la desgravación total); 7 (eliminación en 8 etapas hasta la desgravación total); IC (cambio en la base del arancel y, luego, reducción en seis etapas hasta la desgravación total) (ver cuadro 8).

## Cuadro 8
## Principales códigos de desgravación en importaciones provenientes de la Unión Europea.

| Tipo de importaciones | Código de desgravación | Incremento importaciones 2016 y 2017 (millones USD CIF) |
|---|---|---|
| Petroleras | 0 (eliminación inmediata de aranceles) | 209 |
| | El resto | 1 |
| No petroleras | 0 (eliminación inmediata de aranceles) | 202 |
| | 10 (eliminación en 11 etapas anuales de aranceles) | 84 |
| | 5 (eliminación en 6 etapas anuales de aranceles) | 33 |
| | 7 (eliminación en 8 etapas anuales de aranceles) | 50 |
| | IC (cambio de arancel base y eliminación en 6 etapas anuales) | 10 |
| | El resto | 3 |
| Total variación con desgravación | | 592 |
| Total variación UE | | 715 |

Nota: La explicación detallada del código de desgravación puede encontrarse en el Anexo 3, cuadro A.3.2.
Fuente: Base de comercio exterior del BCE, identificación de grupos económicos del SRI de 2017, acuerdo comercial multipartes UE-Ecuador.
Elaboración propia.

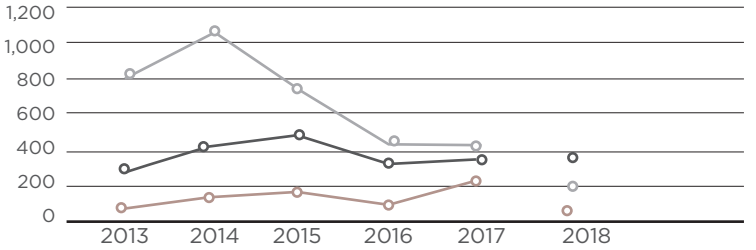
Dentro de las importaciones petroleras adquiridas en la UE beneficiadas de una reducción total e inmediata de aranceles destaca la compra de nafta disolvente hecha por Petroecuador a Holanda. De hecho, entre 2016 y 2017 dichas importaciones crecieron en 140,9 millones de dólares, monto equivalente al 71% del total de incremento de importaciones de nafta hechas por Petroecuador en el mencionado período (ver gráfico 18). Esta información es consistente con la fuerte participación de la empresa holandesa Trafigura en las importaciones de nafta adjudicadas por la estatal petrolera (como pasó a mediados de 2017, cuando se adjudicó a la empresa holandesa la importación de 720 mil barriles de nafta[65], o en enero de 2018 con la adjudicación de 2,4 millones de barriles[66]). Así, ni bien entró en vigor el TLC-UE y se eliminaron los aranceles a la nafta europea, Petroecuador benefició a una polémica empresa holandesa que incluso estuvo involucrada en un escándalo por hacer intermediación con el crudo ecuatoriano en conjunto con la petrolera estatal uruguaya Ancap[67].

65 Ver el artículo de *La Hora*: "Trafigura gana adjudicación para importar nafta", julio 18 de 2017. Disponible en: https://www.lahora.com.ec/noticia/1102085214/trafigura-gana-adjudicacion-para-importar-nafta

66 Ver el artículo de *Ecuador Inmediato*: "Petroecuador adjudicó a empresa Trafigura importación de 2'400.000 barriles de Nafta de Alto Octano Ron 93", enero 5 de 2018. Disponible en: http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818830739

67 Para una revisión del escándalo en el que se involucró Trafigura, ver el artículo de *Plan V*: "El escándalo uruguayo", octubre 6 de 2014. Disponible en: http://www.planv.com.ec/investigacion/investigacion/el-escandalo-uruguayo

## Gráfico 18
## Principales países proveedores de "nafta disolvente" a Petroecuador (millones de dólares CIF)




| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ESTADOS UNIDOS | 821 | 1,066 | 733 | 453 | 426 | 200 |
| HOLANDA | 74 | 141 | 181 | 97 | 238 | 69 |
| PANAMÁ | 283 | 411 | 507 | 323 | 370 | 382 |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE.
Elaboración propia.

Pasando a las importaciones no petroleras hechas desde la UE, dado que en estas también existe una fuerte participación del sector público, es necesario distinguir entre importaciones de entidades públicas e importaciones privadas. En el caso público, es notable que luego del primer año de vigencia del TLC-UE la entidad que incrementó en mayor monto sus importaciones fue el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), como muestra la información de incremento de importaciones por producto a la UE entre 2016 y 2017 mayores a 2,5 millones de dólares (ver cuadro 9)[68].

68 Se usa un umbral de 2,5 millones (en vez de 5 millones, como con las exportaciones) por la fuerte diversidad de productos importados por el país.

## Cuadro 9
## Entidades públicas con mayor aumento de importaciones desde la Unión Europea al primer año del TLC (millones de dólares CIF)

| Código de desgravación | Producto importado | | Gran importador | | 2016 | 2017 | Var 2016 y 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre (*) | Subpartida NANDINA | Nombre | Tipo | | | |
| 0 | Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como aparatos para pruebas visuales. | 9018 | IESS | EP | 0,2 | 27,0 | 26,8 |
| 10 | Mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinaria (por ejemplo: mesas de operaciones o de reconocimiento, camas con mecanismo para uso clínico, sillones de dentista); sillones de peluquería y sillones similares, con dispositivos de orientación y elevación; partes de estos artículos. | 9402 | IESS | EP | - | 17,6 | 17,6 |
| 10 | Los demás muebles y sus partes. | 9403 | IESS | EP | 0,0 | 11,1 | 11,1 |
| 0 | Aparatos de rayos X y aparatos que utilicen radiaciones alfa, beta o gamma, incluso para uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario, incluidos los aparatos de radiografía o radioterapia, tubos de rayos X y demás dispositivos generadores de rayos X, generadores de tensión, consolas de mando, pantallas, mesas, sillones y soportes similares para examen o tratamiento. | 9022 | IESS | EP | - | 10,7 | 10,7 |
| 0 | Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos de encendido por chispa (motores de explosión) | 8407 | ASTINAVE | EP | - | 7,9 | 7,9 |

| Código de desgravación | Producto importado | | Gran importador | | 2016 | 2017 | Var 2016 y 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre (*) | Subpartida NANDINA | Nombre | Tipo | | | |
| 0 | Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire que comprendan un ventilador con motor y los dispositivos adecuados para modificar la temperatura y la humedad, aunque no regulen separadamente el grado higrométrico. | 8415 | IESS | EP | 1,0 | 8,7 | 7,8 |
| 10 | Construcciones y sus partes (por ejemplo: puentes y sus partes, compuertas de esclusas, torres, castilletes, pilares, columnas, armazones para techumbre, techados, puertas y ventanas y sus marcos, contramarcos y umbrales, cortinas de cierre, barandillas), de fundición, hierro o acero, excepto las construcciones prefabricadas de la partida 94.06; chapas, barras, perfiles, tubos y similares, de fundición, hierro o acero, preparados para la construcción. | 7308 | MUNICIPIO DE QUITO | EP | 0,1 | 5,9 | 5,8 |
| 10 | Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire que comprendan un ventilador con motor y los dispositivos adecuados para modificar la temperatura y la humedad, aunque no regulen separadamente el grado higrométrico. | 8415 | IESS | EP | - | 5,3 | 5,3 |
| 0 | Aparatos de radar, radionavegación o radiotelemando. | 8526 | ASTINAVE | EP | - | 5,1 | 5,1 |
| 10 | Discos, cintas, dispositivos de almacenamiento permanente de datos a base de semiconductores, tarjetas inteligentes ("smart cards") y demás soportes para grabar sonido o grabaciones análogas, grabados o no, incluso las matrices y moldes galvánicos para fabricación de discos, excepto los productos del Capítulo 37. | 8523 | ASTINAVE | EP | - | 4,9 | 4,9 |

| Código de desgravación | Producto importado | | Gran importador | | 2016 | 2017 | Var 2016 y 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre (*) | Subpartida NANDINA | Nombre | Tipo | | | |
| 0 | Los demás aparatos respiratorios y máscaras antigás, excepto las máscaras de protección sin mecanismo ni elemento filtrante amovible. | 9020 | IESS | EP | - | 3,7 | 3,7 |
| 5 | Cuadros, paneles, consolas, armarios y demás soportes equipados con varios aparatos de las partidas 85.35 u 85.36, para control o distribución de electricidad, incluidos los que incorporen instrumentos o aparatos del Capítulo 90, así como los aparatos de control numérico, excepto los aparatos de conmutación de la partida 85.17. | 8537 | MUNICIPO DE ESMERALDAS | EP | - | 3,0 | 3,0 |
| 10 | Los demás muebles y sus partes. | 9403 | YACHAY | EP | - | 3,0 | 3,0 |
| 0 | Arboles de transmisión (incluidos los de levas y los cigüeñales) y manivelas; cajas de cojinetes y cojinetes; engranajes y ruedas de fricción; husillos fileteados de bolas o rodillos; reductores, multiplicadores y variadores de velocidad, incluidos los convertidores de par; volantes y poleas, incluidos los motones; embragues y órganos de acoplamiento, incluidas las juntas de articulación. | 8483 | CELEC | EP | 0,1 | 2,9 | 2,8 |

| Código de desgravación | Producto importado | | Gran importador | | 2016 | 2017 | Var 2016 y 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre (*) | Subpartida NANDINA | Nombre | Tipo | | | |
| 10 | Aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente (excepto los hornos y demás aparatos de la partida 85.14), para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura, tales como calentamiento, cocción, torrefacción, destilación, rectificación, esterilización, pasteurización, baño de vapor de agua, secado, evaporación, vaporización, condensación o enfriamiento, excepto los aparatos domésticos; calentadores de agua de calentamiento instantáneo o de acumulación, excepto los eléctricos. | 8419 | PETROECUADOR | EP | - | 2,7 | 2,7 |
| 0 | Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte. | 8471 | IESS | EP | - | 2,5 | 2,5 |
| 10 | Aparatos emisores de radiodifusión o televisión, incluso con aparato receptor o de grabación o reproducción de sonido incorporado; cámaras de televisión, cámaras fotográficas digitales y videocámaras. | 8525 | ASTINAVE | EP | - | 2,5 | 2,5 |
| Total 7 entidades públicas | | | | | 1,4 | 124,7 | 123,3 |

Nota: La explicación detallada del código de desgravación puede encontrarse en el Anexo 3, cuadro A.3.1. Se incluye a las entidades públicas que, entre 2016 y 2017, incrementaron sus importaciones desde la UE en al menos 2,5 millones de dólares.

(*): Nombre literal que consta en la subpartida NANDINA.

Fuente: Base de comercio exterior del BCE, identificación de grupos económicos del SRI de 2017, acuerdo comercial multipartes UE-Ecuador.
Elaboración propia.

En términos más precisos, una vez entrado en vigor el TLC el IESS incrementó con fuerza sus importaciones desde la Unión Europea, especialmente de instrumental y mobiliario médico[69], otro tipo de mobiliario, aparatos de rayos X, máquinas de acondicionamiento de aire, aparatos respiratorios varios y máquinas para procesamiento de datos. Para 2017, estas importaciones del IESS se concentraron principalmente en España (89,2%), Italia (5,2%), Portugal (4,6%), Holanda, Reino Unido y Francia (estos tres últimos apenas llegan en conjunto al 1%). Para el caso específico de España, la información obtenida parece consistente con los vínculos que el IESS mantiene con los grupos españoles Puentes y Calzadas (asociados a capitales chinos, especialmente en la construcción de infraestructura), además de los vínculos con empresas españolas que exportan al Ecuador equipamiento médico, como Matachana, Surgival, Leventon, Biokit o Textil Planas Oliveras[70]. Es evidente que varias de estas empresas se habrán beneficiado del TLC-UE y la preferencia que empezó a dar al IESS a las importaciones europeas.

Respecto de las demás entidades públicas, igualmente se registra que buena parte de las importaciones se concentran en pocos países –y, por tanto, pocos capitales– europeos: Astinave (en 2017 un 38,5% de las importaciones se concentraron en Alemania y 34,6% en Italia); municipio de Quito (100% en España); municipio de Esmeraldas (100% en España); empresa pública Yachay (98,8% en España); Corporación Eléctrica del Ecuador-CELEC (90,3% en Francia); Petroecuador (54,8% en Reino Unido, 36,0% en Holanda).

Así, se puede intuir que la firma del TLC-UE benefició a los capitales de muy pocos países europeos gracias a un incremento de las importaciones de múltiples entidades públicas. Este hecho muestra la existencia de una lógica en donde hasta el Estado y la Seguridad

69 Para el caso concreto de los efectos del TLC-UE sobre el sector salud en el Ecuador, particularmente sobre el IESS y el Ministerio de Salud, se recomienda el trabajo de Pablo Iturralde (2017).

70 Revisar, como referencia, la mención sobre Ecuador elaborada por el Consorcio Zona Franca de Vigo: "Mercados geográficos de interés para el sector salud de Galicia", disponible en: http://www.zonafrancavigo.com/red/downloads/pdf/760e71c55970683eaa8b4bdc5384bdb1.pdf#page=41

Social, en medio de un contexto de libre comercio –casi sin importar quién administre el gobierno, sean correístas o morenistas– pueden usarse para beneficiar a los *capos* del comercio exterior a través de las compras públicas[71]. Basta mencionar que, entre 2016 y 2017, solo las siete entidades públicas aquí mencionadas incrementaron sus importaciones desde la Unión Europea en 124,7 millones de dólares (ver cuadro 9).

Aparte de la canalización de las compras públicas en beneficio del capital transnacional, es evidente que el TLC-UE genera importantes beneficios a los grandes *capos* locales que obtienen reducciones arancelarias en sus importaciones (sea con fines de uso en insumos, bienes de capital o con fines comerciales). Así, entre 2016 y 2017, dentro de las categorías de desgravación más relevantes, se observa que apenas 30 grandes importadores privados incrementaron sus compras de productos desde el bloque europeo en 158 millones de dólares (ver cuadro 10).

## Cuadro 10
## Empresas y grupos privados con mayor aumento de importaciones desde la Unión Europea al primer año del TLC (millones de dólares CIF)

| Código de desgravación | Producto importado | | Gran importador | | 2016 | 2017 | Var 2016 y 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre (*) | Subpartida NANDINA | Nombre | Tipo | | | |
| 7 | Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida no 87.02), incluidos los vehículos del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras. | 8703 | GENERAL MOTORS | GE | - | 19,8 | 19,8 |
| 0 | Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos. | 8502 | KFC | GE | - | 9,9 | 9,9 |
| 0 | Abonos minerales o químicos nitrogenados. | 3102 | AGRIPAC | GE | 2,8 | 12,4 | 9,6 |

71 Para una introducción al tema del vínculo entre compras públicas como herramienta para la acumulación de grandes capitales, ver el trabajo de Jonathan Báez (2015).

| Código de desgravación | Producto importado | | Gran importador | | 2016 | 2017 | Var 2016 y 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre (*) | Subpartida NANDINA | Nombre | Tipo | | | |
| 0 | Abonos minerales o químicos nitrogenados. | 3102 | YARECUADOR | ESG | - | 8,1 | 8,1 |
| 0 | Máquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar, lavar, quebrantar, triturar, pulverizar, mezclar, amasar o sobar tierra, piedra u otra materia mineral sólida (incluidos el polvo y la pasta); máquinas de aglomerar, formar o moldear combustibles minerales sólidos, pastas cerámicas, cemento, yeso o demás materias minerales en polvo o pasta; máquinas de hacer moldes de arena para fundición. | 8474 | ECUACORRIENTE | GE | - | 6,7 | 6,7 |
| 10 | Máquinas y aparatos, no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo, para la preparación o fabricación industrial de alimentos o bebidas, excepto las máquinas y aparatos para extracción o preparación de aceites o grasas, animales o vegetales fijos. | 8438 | COMANDATO | GE | - | 6,4 | 6,4 |
| 0 | Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero. | 7304 | TENARIS | ESG | 4,5 | 10,8 | 6,3 |
| 7 | Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida no 87.02), incluidos los vehículos del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras. | 8703 | CASABACA/ IMPORTADORA TOMEBAMBA | GE | 1,0 | 7,3 | 6,3 |
| 0 | Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80% vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas. | 2208 | ELJURI | GE | 0,3 | 6,5 | 6,2 |
| 7 | Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida no 87.02), incluidos los vehículos del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras. | 8703 | MAVESA | GE | 0,8 | 7,0 | 6,2 |
| IC | Trigo y morcajo (tranquillón). | 1001 | EXPALSA | GE | - | 5,9 | 5,9 |
| 0 | Máquinas y aparatos para trabajar caucho o plástico o para fabricar productos de estas materias, no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo. | 8477 | SANMINDEC | ESG | 0,2 | 6,1 | 5,8 |

| Código de desgravación | Producto importado | | Gran importador | | 2016 | 2017 | Var 2016 y 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre (*) | Subpartida NANDINA | Nombre | Tipo | | | |
| 10 | Máquinas y aparatos, no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo, para la preparación o fabricación industrial de alimentos o bebidas, excepto las máquinas y aparatos para extracción o preparación de aceites o grasas, animales o vegetales fijos. | 8438 | AQUACARGILL | ESG | - | 5,2 | 5,2 |
| 7 | Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida no 87.02), incluidos los vehículos del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras. | 8703 | AYASA | GE | 4,3 | 8,9 | 4,6 |
| 0 | Abonos minerales o químicos nitrogenados. | 3102 | BANANERA NOBOA | GE | 5,2 | 9,8 | 4,5 |
| 0 | Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, chapados o revestidos. | 7210 | PRONACA | GE | 8,1 | 12,4 | 4,3 |
| 10 | Vehículos automóviles para transporte de mercancías. | 8704 | ELJURI | GE | - | 3,9 | 3,9 |
| 0 | Reactivos de diagnóstico o de laboratorio sobre cualquier soporte y reactivos de diagnóstico o de laboratorio preparados, incluso sobre soporte, excepto los de las partidas 30.02 ó 30.06; materiales de referencia certificados. | 3822 | SIMED | ESG | 1,1 | 4,8 | 3,6 |
| 7 | Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida no 87.02), incluidos los vehículos del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras. | 8703 | MARESA | GE | 2,0 | 5,6 | 3,6 |
| 0 | Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, chapados o revestidos. | 7210 | ADELCA | GE | 4,0 | 7,4 | 3,5 |
| 0 | Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos. | 8502 | PLASTICAUCHO | GE | - | 3,0 | 3,0 |
| 0 | Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales. | 9018 | NEFROCONTROL | ESG | 4,3 | 7,2 | 2,9 |

| Código de desgravación | Producto importado | | Gran importador | | 2016 | 2017 | Var 2016 y 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre (*) | Subpartida NANDINA | Nombre | Tipo | | | |
| 0 | Aparatos de radar, radionavegación o radiotelemando. | 8526 | UGAVI | ESG | 0,0 | 3,0 | 2,9 |
| 0 | Aparatos de radar, radionavegación o radiotelemando. | 8526 | TUNASAT | ESG | 1,3 | 4,1 | 2,8 |
| 0 | Alambre de aluminio. | 7605 | INCABLE | ESG | - | 2,8 | 2,8 |
| 5 | Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor. | 3004 | PFIZER | ESG | 5,9 | 8,6 | 2,7 |
| IC | Trigo y morcajo (tranquillón) | 1001 | REYBANPAC | GE | - | 2,6 | 2,6 |
| 0 | Compuestos con otras funciones nitrogenadas. | 2929 | ORTIZ E HIJOS | GE | 0,0 | 2,5 | 2,5 |
| 0 | Las demás máquinas y aparatos para el trabajo de la pasta de papel, del papel o cartón, incluidas las cortadoras de cualquier tipo. | 8441 | ECUAMOLPACK | ESG | - | 2,5 | 2,5 |
| 0 | Sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; antisueros (sueros con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos modificados, incluso obtenidos por proceso biotecnológico; vacunas, toxinas, cultivos de microorganismos (excepto las levaduras) y productos similares. | 3002 | ROCARSYSTEM | ESG | - | 2,5 | 2,5 |
| Total 30 importadores | | | | | 45,8 | 203,7 | 158,0 |

Nota: La explicación detallada del código de desgravación puede encontrarse en el Anexo 3, cuadro A.3.1. Se incluye a los grupos económicos (GE) y las empresas sin grupo identificado (ESG) que, entre 2016 y 2017, incrementaron sus importaciones a la UE en, al menos, 2,5 millones de dólares.

(*): Nombre literal que consta en la subpartida NANDINA.

Fuente: Base de comercio exterior del BCE, identificación de grupos económicos del SRI de 2017, acuerdo comercial multipartes UE-Ecuador.
Elaboración propia.

De ese incremento, la mayor participación corresponde a importaciones de *vehículos familiares y similares* con un aumento de 40,5 millones de dólares entre 2016 y 2017 distribuido en seis grupos económicos (General Motors, con aumento de 19,8 millones; Casabaca, en conjunto con Importadora Tomebamba, con 6,3 millones; Mavesa, con 6,2 millones; Ayasa, con 4,6 millones; Maresa, con 3,6 millones).

El siguiente caso de crecimiento de importaciones de productos de la Unión Europea se dio con 22,2 millones de dólares en *abonos minerales o químicos nitrogenados*, distribuido en dos grupos económicos (Agripac, con incremento de 9,6 millones de dólares; Bananera Noboa, con 4,5 millones); y una empresa sin grupo identificado (Yarecuador, con 8,1 millones).

A estos grandes casos se incluyen muchos otros de incremento de importaciones al primer año de haberse firmado el TLC-UE (ver detalles en el cuadro 10):

- *Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos* (crecimiento en importaciones de los grupos KFC, con 9,9 millones de dólares y Plasticaucho, con 3,0 millones);
- *Máquinas para fabricar alimentos o bebidas* (grupo Comandato, con 6,4 millones y empresa Aquacargill, con 5,2 millones).
- *Trigo y morcajo* (grupos Expalsa y Reybanpac, con 5,9 y 2,6 millones respectivamente);
- *Laminados de hierro o acero* (grupos Pronaca y Adelca con 4,3 y 3,5 millones respectivamente);
- *Máquinas para procesamiento de minerales sólidos* (grupo Ecuacorriente, con 6,7 millones);
- *Tubos y perfiles huecos de hierro o acero* (empresa Tenaris, con 6,3 millones);
- *Varios tipos de alcohol etílico sin desnaturalizar* (grupo Eljuri, con 6,2 millones);
- *Máquinas varias para procesar caucho o plástico* (empresa Sanmindec, con 5,8 millones);

- *Aparatos de radionavegación* (empresas Ugavi y Tunasat, con 2,9 y 2,8 millones respectivamente);
- *Vehículos para transporte de mercancías* (grupo Eljuri, con 3,9 millones);
- *Reactivos de diagnóstico o de laboratorio* (empresa Simed, con 3,6 millones);
- *Instrumentos médicos* (empresa Nefrocontrol, con 2,9 millones);
- *Alambre de aluminio* (empresa Incable, con 2,8 millones);
- *Medicamentos varios* (empresa Pfizer, con 2,7 millones);
- *Compuestos con otras funciones nitrogenadas* (grupo Ortiz e Hijos, con 2,5 millones);
- *Máquinas para procesamiento de pasta de papel o cartón* (empresa Ecuamolpack, con 2,5 millones);
- *Sangre humana y animal para usos terapéuticos, antisueros* (empresa Rocarsystem, con 2,5 millones);

Con este último resultado se puede intuir, casi con certeza, que la firma del TLC-UE tiene como principales beneficiarios a los grandes *capos* importadores representantes tanto del capital comercial (por ejemplo, General Motors, Eljuri, entre otros importadores de vehículos) como del capital industrial oligopólico (por ejemplo, Expalsa o Reybanpac en producción de alimentos), los cuales se juntan a los ya mencionados representantes del capital extractivista (por ejemplo, Asoagribal o El Rosado/Bananera Noboa en el banano u Omarsa y Cofimar en el camarón) y del capital semi-industrializado (por ejemplo, Tecopesca, Eurofish o Isabel en enlatados de pescado), además de los capitales transnacionales beneficiados por las compras públicas.

Sin duda, aquí emerge un muy selecto grupo de *capos* que ya han visto en la liberalización comercial una herramienta útil y potente para sus procesos de acumulación capitalista. Pero cabe recordar que la liberalización comercial por medio de la desgravación arancelaria recién empezó en 2017 y todavía al TLC-UE le queda mucho camino por recorrer.

En efecto, aparte de la desgravación arancelaria inmediata y por etapas, el acuerdo con la Unión Europea también definió una serie de medidas adicionales para que la liberalización comercial –mejor dicho, el beneficio a los *capos* nacionales y transnacionales del comercio– sea aún mayor. Algunas de esas medidas son (ver Latorre, 2018:68-69; Meythaler & Zambrano, 2017):

- Establecer una zona de libre comercio siguiendo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;
- Liberalizar gradualmente el comercio de mercancías, cumpliendo los períodos de desgravación acordados (ver cuadros A.3.1 y A.3.2)[72], pudiéndose incluso acelerarlos;
- Garantizar el libre tránsito de mercancías, aplicando a lo sumo controles no discriminatorios;
- Tratar como nacionales a las mercancías europeas;
- Eliminar restricciones cuantitativas o de cualquier otro tipo no arancelario;
- No usar medidas antidumping ni compensatorias como mecanismos de protección de mercancías;
- Mantener el manejo de licencias de importación dentro de los límites del acuerdo;
- Impedir que las empresas comerciales del Estado obstaculicen el TLC-UE;
- Aplicar salvaguardias multilaterales, bilaterales y agrícolas solo en los casos extremos aceptados en el Acuerdo;
- Mantener el compromiso de trabajar para eliminar las subvenciones a las exportaciones;
- Crear un subcomité de acceso de mercados y de agricultura que facilite el comercio de mercancías;

72 Para conocer el detalle de los productos cuyos aranceles deberán irse desgravando ver el siguiente enlace del Ministerio de Comercio: https://www.comercioexterior.gob.ec/productos-negociados-en-el-acuerdo/

- Establecer canales de comunicación con el sector empresarial, con la oportunidad de que este participe y comente sobre propuestas legislativas y aduaneras;
- Para el caso del Ecuador, se deberá aceptar una autodeclaración por parte del proveedor de que un producto está en conformidad con los reglamentos técnicos de la UE, como prueba suficiente de la conformidad con los reglamentos técnicos ecuatorianos (medida supuestamente provisional);
- Aplicar medidas sanitarias y fitosanitarias solo sobre evidencia científica, sin premeditación a interrumpir el comercio;
- Eliminar la subvención a las exportaciones con arancel final de 0%.

Por si no fueran suficientes estos puntos, cabe recordar que todo lo mencionado hasta ahora solo corresponde a la primera de otras dimensiones acordadas en el TLC-UE.

*Servicios, contratación pública y propiedad intelectual: una breve mención.*

Respecto de los servicios, quizá los puntos acordados en el TLC-UE que más vale la pena destacar son (Acción Ecológica, 2015:34-35; Acuerdo Multipartes Ecuador-UE, Anexo X, p.4):

- Otorgar la posibilidad de que el Estado ecuatoriano conceda a las empresas europeas concesiones para acceder a los servicios de "agua potable y de riego, saneamiento, energía eléctrica, telecomunicaciones, vialidad, infraestructuras portuarias y aeroportuarias, servicios de explotación de energía en todas sus formas, la explotación de recursos naturales no renovables, el transporte y la refinación de hidrocarburos, la biodiversidad y el patrimonio genético, el agua, el espectro radioeléctrico" con el mismo trato que a las empresas ecuatorianas;
- Crear la oportunidad de que las empresas europeas puedan solicitar concesiones u otros títulos habilitantes de servicios relacionados con la biodiversidad.

Es decir, el TLC-UE podría abrir las puertas a procesos *privatizadores* sobre recursos vitales como agua y biodiversidad, así como en múltiples sectores estratégicos. Asimismo, el acuerdo posee algunas disposiciones encaminadas a facilitar el movimiento de capitales. Por ejemplo (Latorre, 2018:69; Meythaler & Zambrano, 2017):

- Brindar trato igualitario a inversionistas de la UE en mercados ecuatorianos definidos en el acuerdo (ver Acuerdo Multipares Ecuador-UE, Anexo VII);
- No aplicar restricciones al movimiento de divisas en cuenta corriente;
- Liberar el movimiento del capital para inversiones extranjeras directas;
- Permitir restricciones/salvaguardias temporales ante dificultades en política cambiaria, a la par de presentar un calendario de eliminación de dichas medidas.

Por ende, es claro que el TLC-UE implica mucho más que "comercio", al punto que después de su firma –ya en la presidencia de Lenín Moreno– el gobierno anunció nuevos *tratados bilaterales de inversión*, muchos a negociarse justamente con países del bloque europeo[73] (hecho que, a pesar de ser advertido años atrás por varios analistas[74], terminó sucediendo como consecuencia del TLC).

En cuanto a la contratación pública (aspecto crucial en las importaciones que Ecuador hace desde la UE como se verificó entre 2016 y 2017), el TLC-UE dispone:

- Otorgar a bienes, servicios y proveedores europeos un trato igual al ecuatoriano (aplicable tanto en bienes y servicios desde los 260 mil dólares) y en servicios de construcción (desde 6

73 Ver, al respecto, el artículo de *El Telégrafo*: "Ecuador está en proceso para suscribir nuevos TBI", febrero 18 de 2018. Disponible en: https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/politica/3/ecuador-esta-en-proceso-para-suscribir-nuevos-tbi

74 Ver, por ejemplo, la entrevista realizada a Katiuska King y recogida en *ALAI*: "Acuerdo de comercio con la UE: ¿Ecuador entre la espada y la pared?", marzo 5 de 2012. Disponible en: https://www.alainet.org/es/active/53174

millones de dólares) definidos en el Acuerdo y con umbrales que se reducirán a la mitad después de cinco años de la entrada en vigor (Latorre, 2018:69-70; Iturralde, 2017:25).

- Para el caso particular de servicios, la contratación pública será aplicable a: "transporte (excepto transporte de correo); oleoductos; telecomunicaciones; hotelería; distribución de energía eléctrica; agencias de viaje; auxiliares de seguros; arrendamiento o alquiler de maquinaria; informática y conexos; asesoría tributaria; investigación de mercado; consultoría en administración, excepto arbitraje; traducción; veterinaria; servicios ambientales" junto con otros sectores que se abrirán con el tiempo (Latorre, 2018:83).

Finalmente, en el punto de propiedad intelectual, los términos negociados y acordados realmente se aproximan al entreguismo (Latorre, 2018:81; Pérez Bustamante & Ponce, 2017; Acuerdo Multipares Ecuador-UE, Anexo 1, p.16; Iturralde, 2017:33-36):

- Reintroducir ciertas infracciones de propiedad intelectual previamente eliminadas (para "realinear" al Ecuador con las normas de la OMC);
- Reducir significativamente las tasas de mantenimiento de patentes;
- Adecuar el Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos (Código Ingenios) a los requerimientos de propiedad intelectual del TLC-UE;
- Aceptar exigencia de que los nombres de los productos ecuatorianos no hagan uso de nombres propios de productos europeos[75];
- Aceptar que después del quinto año de entrada en vigor del acuerdo habrá protección a datos de prueba utilizados para

75 Sobre este peculiar punto ver el artículo de *El Comercio*: "El acuerdo comercial con la UE ajustará nombres de productos", noviembre 10 de 2016. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/acuerdo-comercio-ue-nombres-ecuador.html

aprobar la comercialización de nuevas entidades químicas por 5 años en productos farmacéuticos y 10 años en químicos agrícolas (en ese período, un tercero no podrá comercializar un producto con base en esos datos de prueba, sino que deberá obtener sus propios datos)[76].

Todo este menú de medidas brevemente mencionado –junto con muchas otras que merecen un análisis mayor[77]– deja en claro que el papel del TLC-UE como herramienta para la acumulación de capital local y transnacional no es solo comercial. Dicho papel se extiende a los derechos de propiedad –pública y privada–, la liberalización del movimiento de capitales, el aprovechamiento de los recursos del Estado en beneficio de grandes proveedores extranjeros y hasta el entreguismo en términos de propiedad intelectual. En definitiva, el acuerdo con la Unión Europea menoscaba las posibilidades futuras de que el Ecuador fortalezca su economía local, y más bien consolida el extractivismo y la dependencia. De todas formas, la reflexión sobre los potenciales efectos del TLC-UE en la economía ecuatoriana no merece quedarse en un nivel tan general. Hay algunas implicaciones concretas que se pueden vislumbrar en torno a esta interminable larga noche neoliberal.

### 2.1.3. Potenciales efectos del TLC-UE: una lectura analítica preliminar.

Si bien en la sección anterior se evidenció a los grandes *capos* del comercio beneficiarios del TLC-UE, cabe complementar ese análisis con una visión más global y analítica sobre los potenciales efectos del acuerdo en el resto de la sociedad ecuatoriana. Tal análisis debe hacerse

76 A estos puntos de propiedad intelectual cabe añadir que al final del proceso de negociación el Ecuador debió cambiar la disposición de que los medicamentos con patentes caducadas lleven en su etiquetado el nombre de "medicamentos genéricos", la cual se reemplazó por una mención solo como "medicamentos de referencia" (ver cuadro 6).

77 Para efectuar dicho análisis se requiere revisar íntegramente el protocolo de adhesión de Ecuador al acuerdo firmado entre la Unión Europea, Colombia y Perú. Dicho protocolo, en su versión completa (incluyendo anexos) puede encontrarse en el siguiente enlace: https://bit.ly/2PZww3F

con cautela pues, recordemos, el acuerdo se firmó el 1 de enero de 2017, de modo que a la fecha de escrito este trabajo el TLC-UE recién tiene un año y medio de vida, y quizá muchas de sus consecuencias aún están por verse, dado que incluso hay desgravaciones arancelarias que durarán más de 10 años (ver el anexo 3).

La discusión de esos potenciales efectos ha sido llevada a cabo por varios estudios, desde los más panorámicos y generales hasta los más específicos y sofisticados (aunque sin llegar a conclusiones categóricas). Por ende, antes de presentar una propuesta preliminar sobre cómo abordar el problema, es útil resumir los principales resultados obtenidos por otros autores, en especial por aquellos que han privilegiado herramientas cuantitativas como los modelos de equilibrio general (MEG[78]), una de las herramientas más comunes en el estudio de los efectos de los TLC.

Uno de los primeros trabajos encargados de simular el efecto del TLC-UE con la Comunidad Andina –y, por tanto, también con el Ecuador– es el uso de un MEG por parte de Argüello (2007). A partir de ese modelo el autor estimó que el Acuerdo tendría efectos inciertos en Bolivia y Perú, mientras que Colombia y Ecuador tendrían ganancias en términos de bienestar (de hecho, Ecuador supuestamente sería el caso de mayor crecimiento). Dicho resultado surgiría de una dinámica favorable de los términos de intercambio, además del crecimiento notable de las exportaciones de banano y, en menor medida, de azúcar, bebidas y tabaco y lácteos (Argüello, 2007).

78 Un modelo de equilibrio general computable (MEGC) es básicamente un modelo matemático que representa a un sistema económico, asumiendo una serie de supuestos sobre el comportamiento de los agentes (comúnmente vistos como "optimizadores" de recursos) que intervienen en diferentes mercados; mercados que, a su vez, interactúan entre sí especialmente a través de precios y cantidades que se equilibran, generando múltiples retroalimentaciones y un sistema complejo que se soluciona con herramientas informáticas. A dichos modelos se los "alimenta" con datos de la economía específica que se desea estudiar, con los cuales el modelo es "calibrado" hasta ser apto para la simulación de shocks exógenos (ver Pérez-Oviedo y Acosta, 2005).

En 2009, un estudio encargado por la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea evaluó los impactos de un potencial acuerdo comercial entre la Unión Europea y la Comunidad Andina usando un MEG. Con dicho modelo se estimó que un acuerdo con la UE daría al Ecuador un aumento en su producción de 1,2% en el corto plazo y 1,8% en el largo plazo e incrementos fuertes en el empleo, especialmente por un mejor acceso de productos primarios al bloque europeo como el banano (aunque también se habla de caída de la producción en algunos otros sectores agrícolas, la silvicultura y la pesca primaria) (ver CEPR/Universidad de Manchester, 2009).

Posteriormente, las autoras Wong y Kulmer (2010), igualmente usando un MEG, estimaron la inexistencia de efectos significativos del TLC en la producción, a menos que haya una liberalización total y un buen acceso del banano ecuatoriano a la UE (sin embargo, tal dinámica provocaría una tendencia a la contracción en la demás producción agrícola). Además, según ese trabajo, si se asume una perfecta movilidad del capital a nivel interno, el TLC tendería a reducir la pobreza, mientras que si no existe tal movilidad la pobreza aumentaría. Por su parte, Giordano y Watanuki (2010), aplicando también un MEG, sugieren que el TLC-UE sería más beneficioso para los países andinos que un acuerdo de liberalización total con Mercosur, en donde el Ecuador sería beneficiado especialmente en la producción de frutas.

Bajo una línea metodológica similar, Jácome y Cicowicz (2012) también estiman que el efecto del TLC-UE sobre la producción ecuatoriana sería de un crecimiento muy bajo (apenas 0,32% para el período 2011-2015 en el que hicieron sus simulaciones), con efectos igualmente moderados de reducción de la pobreza y ningún efecto significativo sobre la desigualdad. En términos de sectores, los autores destacan como ganador al sector bananero y como perdedores a las manufacturas ecuatorianas, a la vez que se incrementarían las importaciones del país en productos farmacéuticos, metalmecánica, maquinaria, vehículos y otras manufacturas desde la Unión Europea. De hecho, para ellos, el TLC-UE "reforzaría el patrón de comercio bilateral vigente, Ecuador como un país primario exportador". A su vez, Falconí y Díaz (2013, citado por la CEPAL, 2017), usando un

modelo de elasticidades, estimaron un potencial efecto negativo en el empleo.

En años más recientes, y con el TLC-UE en sus inicios, la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), también con un MEGC y ampliando un trabajo previo (CEPAL, 2013), estimó que el tratado tendría un impacto positivo en las principales variables macro del Ecuador. En términos sectoriales, si no se asumen cambios en la matriz productiva, la firma del TLC genera crecimiento en las exportaciones de banano y de productos agrícolas en general. Sin embargo, si luego del TLC-UE el Ecuador decidiera adherirse al Mercosur, el estudio estima que habría una caída generalizada de la producción, y solo el banano mantendría su crecimiento (CEPAL, 2017).

Desde un enfoque más cualitativo, también existen algunas estimaciones sobre el potencial efecto del TLC-UE en la economía ecuatoriana. Por ejemplo, la Fundación Heifer (2014) menciona efectos negativos para la producción local de leche, además de recordar varios impactos negativos sobre la economía campesina causada por otros TLC-UE firmados en América Latina, como:

- Perjuicio de medianos y pequeños agricultores arroceros por limitación al uso de semillas en Colombia;
- Riesgos para pequeños productores lecheros en Perú;
- Perjuicio a medianos y pequeños caficultores por la defensa de los intereses de Nestlé en México[79];
- Aumento de inseguridad alimentaria en Guatemala por beneficio a exportadores de agrocombustible.

También Acción Ecológica menciona la existencia de potenciales efectos negativos en la producción local de lácteos, cítricos, hortalizas y carne porcina, con énfasis en los pequeños productores (Acción Ecológica, 2015).

79 Sobre el caso particular del TLC-UE firmado por México y sus efectos, se recomienda revisar el trabajo coordinado por Marcela Orozco (2011).

La diversidad de resultados, tanto desde enfoques cuantitativos como cualitativos, hace difícil prever los efectos del TLC-UE firmado por Ecuador. Ante tal limitación, y aprovechando la existencia de información histórica tanto del período *previo* a la firma del acuerdo como también de más un año con el *tratado en vigor*, surge la motivación de aplicar una metodología distinta a los casos antes citados. Dicha metodología y sus resultados preliminares se presentan a continuación, poniendo énfasis en un efecto muy especial: el potencial vínculo entre el TLC-UE, la concentración de los medios de producción y la concentración del mercado.

### *TLC-UE: ¿alimentando a un hocico de lagarto?*[80]

Tanto en la década correísta como en los tiempos morenistas, el Ecuador ha vivido una tendencia muy particular. En el auge de la acumulación capitalista-extractivista (lograda en el período que Mariastella Svampa (2013) llamaría el "consenso de los commodities"), se redujo de forma importante la desigualdad en la distribución del ingreso, pero sin afectarse la elevada desigualdad en la distribución de la riqueza (particularmente de los medios de producción). Luego, en la época de crisis, develada –pero no causada– por la caída de los precios del petróleo y la apreciación del dólar (ver Acosta y Cajas Guijarro, 2015; Cajas Guijarro, 2018), la desigualdad en la distribución del ingreso se estancó e incluso ha comenzado a crecer, mientras que la distribución de la riqueza sigue elevada y casi intacta.

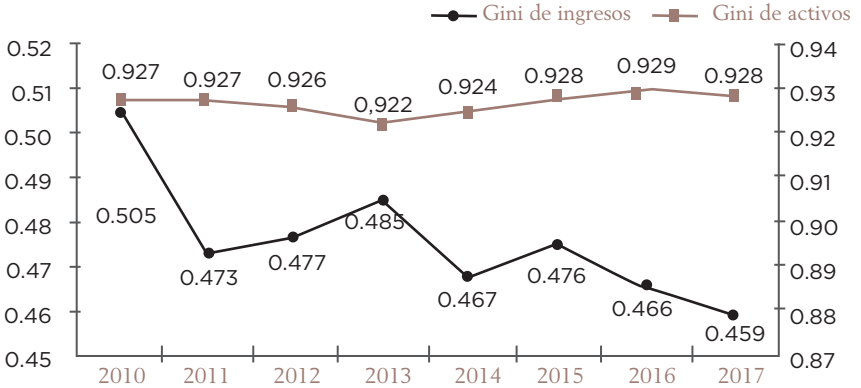
Semejante comportamiento parece concordar con la "hipótesis del hocico de lagarto" originalmente formulada por Jürgen Schuldt (2013). Dicha hipótesis (adaptada al caso ecuatoriano desde la evidencia obtenida en el trabajo de Acosta y Cajas Guijarro, 2018a) plantea que el "lagarto capitalista" posee dos mandíbulas:

80 En este punto se agradece a Alberto Acosta por sugerir el potencial vínculo entre el TLC-UE y la "hipótesis del hocico de lagarto", sugerencia que sirvió de motivación para esta sección del trabajo. Asimismo, se agradece a Leonardo Vera por la sugerencia de analizar no solo la concentración de la propiedad de los activos sino también la concentración de los mercados.

- Una *mandíbula superior* que recoge la dinámica de la desigualdad en la distribución de la riqueza (especialmente de los medios de producción). Esta mandíbula refleja un componente *estructural* del capitalismo, de modo que la misma solo sube o baja si existen cambios igualmente estructurales que afecten la distribución de esa riqueza. En caso de no existir dichos cambios estructurales en el capitalismo, la mandíbula se mueve muy poco; es decir, esta mandíbula superior posee una enorme rigidez estructural.
- Una *mandíbula inferior* que recoge los movimientos de la desigualdad en la distribución del ingreso. Dicha mandíbula baja en épocas de auge durante las cuales existe mayor holgura y, por tanto, mayores posibilidades de generar una distribución equitativa del ingreso entre clases trabajadoras, más aún si existen políticas redistributivas desde un "Estado de Bienestar" (el lagarto afloja su presa... la clase trabajadora y también la Naturaleza). En cambio, durante las crisis esa holgura desaparece –incluso deteriorándose las condiciones laborales mientras se aumenta la explotación a las clases trabajadoras y a la Naturaleza– y sube la desigualdad de la distribución del ingreso, peor si de por medio existe un Estado neoliberal (el lagarto mastica con más fuerza a sus presas humanas y naturales, intentando salvarse de la crisis). Es decir, la dinámica de esta mandíbula es de carácter más coyuntural y menos estructural que la mandíbula superior.

Para mostrar el potencial cumplimiento de la "hipótesis del hocico de lagarto" en el caso ecuatoriano, se puede tomar como estimación de la "mandíbula superior" al índice de Gini de la propiedad de los activos en manos de las empresas, mientras que como estimación de la "mandíbula inferior" se puede tomar al índice de Gini del ingreso de los hogares. Al comparar ambos índices se nota que, mientras el índice de Gini de los ingresos muestra una importante reducción entre 2010 y 2017 (con movimientos que parecen seguir dinámicas coyunturales como sucede entre 2014 y 2016), en cambio el índice de Gini de los activos se ha mantenido casi inalterado (en un elevado nivel estructural) (ver gráfico 19).

## Gráfico 19
## Índice de Gini de ingresos y de activos (el "hocico de lagarto")




Nota: Eje derecho (puntos de Gini de ingreso, "mandíbula inferior") y eje izquierdo (puntos de Gini de activos de compañías, "mandíbula superior") tienen la misma amplitud (7 puntos) para evitar distorsiones a causa de la escala.

Fuente: INEC (ENEMDUR), Superintendencia de Compañías (Ranking Empresarial) y Acosta y Cajas Guijarro (2018a, p.71).

Elaboración propia.

¿Por qué hacer mención de la "hipótesis del hocico de lagarto" en este punto? Pues resulta que existe *evidencia estadísticamente significativa* de que la desgravación arancelaria a las importaciones europeas que concedió el Ecuador en el TLC ha llevado a que, entre 2016 y 2017, se haya *incrementado la concentración de los activos* en propiedad de las empresas más grandes. Es decir, hay potencial evidencia de que ya en el primer año de firmado el TLC-UE se provocaron los inicios de un cambio estructural tal que aumentó la concentración de la riqueza y de los medios de producción, ampliando así la "mandíbula superior" del "hocico de lagarto" del capitalismo ecuatoriano. Asimismo, hay *evidencia estadísticamente significativa* de que esa misma desgravación arancelaria ha llevado a que, entre 2016 y 2017, se haya *incrementado la concentración de los mercados locales*[81].

81 Como indicador de la concentración de mercado se usa la participación de los ingresos por ventas de cada empresa sobre el total de ingresos por venta, todo dentro de una misma actividad económica.

Las potenciales evidencias estadísticas que se acaba de mencionar pueden obtenerse aplicando la metodología estadística de *evaluación de impacto* conocida como *diferencia en diferencias* (DD) (ver Angrist y Pischke, 2008)[82], sobre una base de datos construida cruzando la información de comercio exterior del BCE con la información de distribución de activos y de ventas locales de la Superintendencia de Compañías, entre 2016 y 2017, y los datos de desgravamen arancelario total (desgravación 0) vigentes en el primer año del TLC-UE. A diferencia de otros trabajos, la metodología de DD no realiza simulaciones sobre un modelo de equilibrio general, sino que busca evaluar los impactos visibles desde la *información histórica* disponible del primer año de vigencia del TLC-UE.

Así, con los resultados obtenidos al aplicar la metodología DD (cuyos detalles estadísticos se describen en el anexo 4), se puede argumentar, con un nivel de confianza del 95%, que *las exoneraciones arancelarias otorgadas a las importaciones desde la Unión Europea en 2017 a causa del TLC aumentaron tanto la concentración de los activos en las empresas más grandes como la concentración de los mercados locales.* Es decir, *el TLC-UE, al parecer, desde su entrada en vigor, estaría alimentado a la mandíbula superior del "hocico de lagarto" del capitalismo ecuatoriano, además de que estaría acentuando la condición oligopólica de la economía interna*.

Si bien los resultados obtenidos son *preliminares* y *agregados*[83] (pues fueron obtenidos solo para el período 2016-2017 y solo para las actividades pertenecientes a las ramas de la agricultura, manufactura y comercio) (ver anexo 4), para efectos del mensaje que se desea transmitir en este trabajo, la implicación central es clara: al parecer, hay evidencia estadística de que la apertura comercial alcanzada con la UE a través del ingreso de productos importados desde el bloque

82 Para un ejemplo del uso del método de diferencia en diferencias en el estudio de las implicaciones de la liberalización comercial (aplicado al caso concreto de la variabilidad de la productividad per cápita entre grupos de países), ver el trabajo de Slaughter (2001).

83 Queda como tarea futura hacer una evaluación de impacto que capture los efectos del TLC-UE sobre la concentración de activos y de mercado en ramas específicas.

europeo acentúa las estructuras de concentración de los activos –y, por tanto, de la riqueza– en los grandes *capos* importadores, además que les da un mayor poder dentro del mercado interno.

Tales resultados tienen sentido, pues si el comercio exterior ecuatoriano está dominado por un grupo reducido de *capos* –analizados a detalle en la primera parte de este trabajo–, es de esperar que sean estos quienes más se beneficien de la apertura comercial vía liberalización de las importaciones europeas. Por tanto, la combinación de un comercio exterior concentrado y la exoneración de importaciones da a los grandes importadores beneficiarios ventajas sobre los demás agentes económicos en la competencia por adquirir mayores medios de producción (hay que recordar la importancia de los bienes de capital para la industria que se adquieren desde la UE, señalados en las secciones 1.2.5 y 2.1.2), además de competir por cuotas de mercado a nivel interno.

De este modo, el TLC-UE se vuelve una herramienta que acentúa los procesos locales de concentración del capital y del mercado, resultado completamente opuesto a las tesis neoliberales de que la liberalización comercial lleva a situaciones sociales óptimas. A toda esta situación cabe agregar que el TLC-UE recién comenzó en 2017, en plena transición entre un correísmo que lo firmó y un morenismo que lo va consolidando. Por ende, quizá, aún sus efectos más graves, tanto sobre la economía en su conjunto como en cada actividad específica (sobre todo actividades pequeñas y medianas con muy poca capacidad de competir con los *capos* del comercio), todavía estarían por verse.

## 2.2 Otros TLC a la vista: un futuro desalentador.

Si apenas un año de TLC con la Unión Europea ya parece acentuar los procesos de concentración de capital y del mercado local, como se revisó en la sección 2.1, el escenario futuro es mucho más desalentador. Cabe hacer tal afirmación porque dicho tratado de comercio es recién el primer paso de todo un proceso de (neo)liberalización económica que, iniciado por el correísmo y acelerado vertiginosamente por el

morenismo, ha llevado a que el país firme otros tratados –como con la EFTA– y, sobre todo, porque puede terminar llevando al país a uno de los objetivos mayores de los *capos* del comercio: el TLC con los Estados Unidos.

### 2.2.1. Afinando los motores aperturistas.

El 25 de junio de 2018, de las manos del ministro de comercio exterior Pablo Campana, el Ecuador –ya en el gobierno de Lenín Moreno– selló un tratado con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), bloque conformado por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein, países europeos no miembros de la Unión Europea[84]. Si bien entre 2013 y 2018(1s) la EFTA solo representó el 0,5% de las exportaciones y el 0,8% de las importaciones ecuatorianas, es útil destacar algunos detalles de este acuerdo, pues ilustran cómo el Ecuador del morenismo va afinando los motores aperturistas que fueron encendidos con la firma del TLC-UE por parte del correísmo.

En términos de exportaciones hechas a la EFTA, la mayoría corresponden a exportaciones de concentrado de oro manejadas por el grupo económico Sociedad Minera Liga De Oro (23,2%) y por la empresa sin grupo identificado Produminsa (9,1%); después vienen las exportaciones de banano controladas por los grupos Ubesa (14,0%) y Reybanpac (4,2%). Respecto de las importaciones desde la EFTA, gran parte están concentradas en la compra de productos químicos y farmacéuticos para la industria, en manos de las empresas sin grupo identificado Roche (22,8%) y Acromax (6,9%); después siguen las importaciones de productos farmacéuticos y de tocador controladas por Novartis (20,0%) y nuevamente por Roche (4,4%).

Es decir, la mitad de las exportaciones e importaciones que mantiene Ecuador con la EFTA son manejadas básicamente por siete grandes *capos* del comercio, entre representantes del capital extractivista minero-bananero y del capital manufacturero asociado al sector farmacéutico (con compras concentradas particularmente en

84 Ver la nota de prensa del ministerio de comercio exterior disponible en: https://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-se-abre-al-mundo-con-la-firma-de-acuerdo-comercial-con-efta/

Suiza). Un sector farmacéutico que, ya con el TLC-UE, va volviéndose cada vez más restringido para una producción local –especialmente de medicamentos genéricos– en total desventaja con el acceso de las grandes farmacéuticas a importaciones sin aranceles.

Para los grandes *capos* que acaban de ser mencionados, era evidente el interés de consolidar un acuerdo, lo cual se logró con el fuerte impulso de Pablo Campana, yerno de la empresaria Isabel Noboa. Aparte se encuentran otros grupos que tendrían interés en ampliar su acceso al mercado, como los representantes del capital extractivista pesquero, el cual explícitamente pedía la concreción del acuerdo comercial[85].

Así, se ve que la lógica de firmar acuerdos comerciales en beneficio de representantes puntuales de los grandes capitales no solo fue una práctica del correísmo en el TLC-UE, sino que el morenismo la ha mantenido. Esto es muestra clara de que el proceso de (neo) liberalización comercial del Ecuador definitivamente trasciende las figuras momentáneas que se encuentren manejando el poder desde el gobierno (idea que se ha reiterado hasta el cansancio a lo largo de este trabajo). Además, el acuerdo con la EFTA trasciende los límites meramente comerciales, llegando a involucrarse –sin reparo alguno– en temas como manejo de inversiones, propiedad intelectual, compras públicas, entre muchas otras dimensiones que reeditan la lógica del TLC-UE[86] en beneficio de grandes *capos* del comercio locales y transnacionales (más allá de que el morenismo trate de dorar la píldora argumentando que el acuerdo beneficia a la economía popular y solidaria).

Otro proceso (neo)liberalizador del comercio en el cual el morenismo ha puesto particular énfasis, aunque el Ecuador todavía no se ha integrado, es el ingreso a la Alianza del Pacífico (bloque

85 Ver artículo de *El comercio*: "Acuerdo comercial de Ecuador con EFTA beneficia a 99% de envíos", disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/acuerdo-comercial-efta-beneficio-ecuador.html

86 Ver el artículo de *El Comercio*: "Ecuador firma un tratado con la Asociación Europea de Libre Comercio", junio 25 de 2018. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-europa-librecomercio-acuerdo-efta.html

conformado por México, Chile, Colombia y Perú, países con fuerte enfoque comercial aperturista). Si bien las negociaciones con la Alianza del Pacífico se darían en 2019, el gobierno de Lenín Moreno formalizó, el 23 de julio de 2018, su condición de país asociado al bloque[87]. Aunque no existen mayores detalles sobre las condiciones en las que el gobierno negociaría el ingreso del Ecuador a la Alianza, una condición necesaria para que el país pueda presentar su candidatura al bloque es que, luego de acceder a la condición de observador, "tenga suscritos acuerdos de libre comercio con al menos la mitad de los Estados Parte"[88]. En otras palabras, para ingresar a la Alianza del Pacífico el Ecuador deberá suscribir, a su vez, tratados de libre comercio *al menos* con dos países de ese bloque.

En definitiva, el camino hacia la firma de nuevos TLC con múltiples países es evidente en el morenismo, por cierto, marcando más una continuidad que una ruptura con el correísmo e incluso con el neoliberalismo anterior al gobierno de Correa (recordar el reciclaje de miembros del equipo negociador de la ALCA en el TLC-UE mencionado en la sección 2.1.1). De hecho, en una de sus declaraciones oficiales, el gobierno de Moreno ha expresado su deseo de que, hasta el 2020, Ecuador firme acuerdos con México, Corea del Sur[89], Canadá, Japón, India, Rusia, entre otros países (los cuales, aparte de la liberalización comercial, buscarían alcanzar Tratados Bilaterales de Inversión, como en el caso de Corea del Sur)[90]. Asimismo, el

87 Ver el artículo de *El Comercio*: "La negociación con la Alianza del Pacífico se prevé para el 2019". Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/negociacion-alianzapacifico-ecuador-acuerdocomercial-pablocampana.html

88 Ver los *Lineamientos sobre la participación de los Estados Observadores de la Alianza del Pacífico*, disponibles en: https://apacifico.wordpress.com/paises-observadores/paises-observadores/

89 Ver el artículo de *El Universo*: "En dos años se prevé firmar acuerdos con Estados Unidos, México y otros", junio 4 de 2018. Disponible en: https://www.eluniverso.com/noticias/2018/06/05/nota/6793985/dos-anos-se-preve-firmar-eeuu-mexico-otros

90 Sobre la dimensión del aperturismo que propone el gobierno de Moreno, ver el artículo de *El Comercio*: "Ecuador espera reactivar el Consejo de Inversiones y Comercio con Estados Unidos durante el segundo semestre", junio 5 de 2018. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-consejo-inversiones-comercio-estadosunidos.html

morenismo ha expresado su interés de que el país se integre al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TPP-11), un TLC conformado por varios países del Pacífico[91] y que consolidaría la propuesta morenista de un Ecuador "abierto al mundo"[92] (abierto y desmembrado, si se desea una descripción más completa[93]).

Pero, sin duda, todo este calentamiento de motores aperturistas es apenas el preámbulo de algo más grave: la arremetida neoliberal de aquel país cuyo impulso, primero del ALCA y luego del TLC, despertó otrora grandes luchas sociales no solo en el Ecuador sino en gran parte de América Latina. Un país que, aprovechando el éxito del correísmo en destrozar la resistencia popular (resistencia también desgastada por los errores propios de la izquierda y de los movimientos sociales, tema que merece una reflexión crítica a futuro), se alista para negociar, tomado de la mano del morenismo, un TLC crucial: con los Estados Unidos de Norteamérica.

### 2.2.2. Los imperialismos contraatacan: ¿un futuro TLC con Estados Unidos... y con China?

El avión aterrizó una tarde del 27 de junio de 2018. Una imagen que parecía evocar sentimientos y recuerdos de todo tipo se dejaba ver: el vicepresidente de los Estados Unidos, Mike Pence, llegó al Ecuador para reunirse con el presidente Lenín Moreno. Peculiarmente,

91 Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. Originalmente en este tratado se encontraba Estados Unidos, pero en febrero de 2016, con la llegada de Donald Trump a la presidencia, ese país se retiró del grupo.

92 Ver el artículo de *El Comercio*: "Moreno presenta en Japón un Ecuador 'abierto al mundo' para atraer inversión", septiembre 6 de 2018. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/moreno-visita-japon-ecuador-inversion.html

93 Queda como tarea futura el estudio de cómo los *capos* del comercio no solo concentran mercados y productos en el exterior, además de activos y mercados al interior, sino también cómo concentran recursos dentro del país por medio de la centralización de empresas en las principales ciudades, como Guayaquil y Quito. De hecho, muy posiblemente sean poquísimas las zonas del país que muestren real conexión comercial con el resto del mundo, lo cual incluso podría ayudar a entender mejor la heterogeneidad estructural del aparato productivo ecuatoriano, así como las dificultades de varios sectores de pequeña y mediana escala para acceder al comercio exterior. Para algunas reflexiones útiles en ese sentido, ver el trabajo coordinado por Augusto Barrera (1999).

la visita de Pence se dio en una coyuntura en extremo favorable para los intereses de la potencia norteamericana: desde fines de 2017 el gobierno de Moreno, en palabras de su ministro Campana, ya venía mostrando su interés por alcanzar con Estados Unidos un "acuerdo similar al que logramos con la Unión Europea, que no es un TLC"[94] (aunque, a estas alturas, estamos claros que sí lo es).

Para concretar ese "anhelo" de firmar un TLC con los Estados Unidos (frustrado en 2006 tanto por la lucha social como por la salida de la petrolera OXY del Ecuador), las condiciones que deberá aceptar el país serán duras. De hecho, una pequeña muestra son los "requisitos" que, según el ministro Campana, han sido necesarios cumplir para que el Ecuador se mantenga dentro del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) otorgado por Estados Unidos: "no tener ningún laudo arbitral terminado y no cumplido, por ejemplo. Y Ecuador está en regla: a Chevron Corporation se le pagaron USD 130 millones, a Oxy USD 1000 millones y a la petrolera Burlington el país ya le anticipó USD 70 millones de los USD 337 millones exigidos, e hizo un plan de pago para los próximos dos años [...]. [El juicio con Chevron Corporation] está en proceso en La Haya" (diciembre 2017)[95].

94 Ver la declaración de Campana en la entrevista recogida por *El Comercio*: "Pablo Campana: 'Con Estados Unidos me inclinaría por un acuerdo similar al de la Unión Europea'", diciembre 29 de 2018. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/pablocampana-eeuu-acuerdocomercial-ue-ecuador.html

95 Ver la nota anterior. Por cierto, la declaración de Campana sobre el juicio con Chevron como requisito para mantenerse en el SGP con Estados Unidos podría complementarse con otro hecho: el 7 de septiembre de 2018, se hizo pública la derrota del Ecuador en el mencionado juicio, llevado ante la Corte Permanente de Arbitraje de La Haya, la cual además definió que el país debería pagar una indemnización a la petrolera. Sobre este tema y la reacción del gobierno de Moreno se puede revisar el artículo de la *Deutsche Welle*: "Ecuador pierde apelación contra petrolera Chevron y deberá indemnizarla", septiembre 7 de 2018. Disponible en: https://www.dw.com/es/ecuador-pierde-apelaci%C3%B3n-contra-petrolera-chevron-y-deber%C3%A1-indemnizarla/a-45404840. Asimismo, podrían ser parte de los "requisitos" a cumplir para alcanzar un TLC con EEUU algunas reformas legales que podrían beneficiar directamente a Chevron, como menciona Pablo Fajardo en una entrevista recogida por *Ecuador Inmediato*: "Reformas al COGEP benefician directamente a Chevron y dejan en indefensión a 30 mil indígenas", octubre 3 de 2018. Disponible en: http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818843639&umt=reformas_al_cogep_benefician_directamente_a_chevron_y_dejan_en_indefension_a_30_mil_indigenas_advierte_pablo_fajardo_audio

Si esos "requisitos" eran necesarios solo para mantener el SGP (que finalmente fue extendido hasta 2020[96]), ¿qué esperar en la negociación de un TLC-Estados Unidos? Algunas pistas al respecto pueden obtenerse de un informe publicado en marzo de 2018 por la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR por sus siglas en inglés) en donde se mencionan varios puntos que "obstaculizarían" el comercio con el Ecuador, por ejemplo (USTR, 2018:129-136):

- *Barreras técnicas*, como el etiquetado de alimentos, el cual habría reducido las importaciones de varios productos procesados desde Estados Unidos.
- *Barreras fitosanitarias*, con trámites que complicarían el comercio, especialmente en productos agrícolas (p.e. certificaciones desde Agrocalidad y el Ministerio de Agricultura).
- *Limitaciones a las importaciones*, como las tarifas aplicadas a paquetes traídos desde el exterior, así como tasas aduaneras que complican el ingreso de productos norteamericanos, además de la existencia de limitaciones no tarifarias como licencias de importación, cuotas de importación, entre otras.
- *Compras públicas*, las cuales, además de no ser transparentes, legalmente exigen un trato preferencial a la producción local que limita la posibilidad de participación de oferentes extranjeros, aunque, en la práctica, dicho trato preferencial se ha enmarcado más en las grandes empresas que en las pequeñas (ver Báez, 2015).
- *Propiedad intelectual*, la cual sería irrespetada por la fuerte presencia de la falsificación y la piratería (p.e. software), así como la protección inadecuada de dicha propiedad intelectual en las industrias farmacéutica y de químicos industriales

96 Ver el artículo de *El Comercio*: "Estados Unidos renovó las preferencias arancelarias para exportaciones de Ecuador", marzo 23 de 2018. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/gobierno-estadosunidos-aprueba-sgp-ecuador.html

(especialmente en el manejo de datos de prueba necesarios para aprobar la comercialización de esos productos).

- *Barreras de servicios*, como la falta de más agentes privados que realicen calificación crediticia, junto con cargas tributarias en el sector de telecomunicaciones que –en teoría– afectan a las empresas de mayor concentración de mercado y que desincentivan a la inversión.
- *Barreras a la inversión*, como el incumplimiento del Tratado Bilateral de Inversión suscrito entre el Ecuador y los Estados Unidos (el cual a inicios de 2018 fue reemplazado por un Convenio Bilateral de Inversiones que estaría en evaluación[97]); igualmente se mencionan las limitaciones para la participación privada en los "sectores estratégicos", especialmente extractivos, como hidrocarburos o minería.
- *Otras barreras* asociadas especialmente con los efectos de la corrupción sobre la posibilidad de hacer inversiones en el Ecuador.

De este modo queda claro que los potenciales puntos en los que se enfocarían inicialmente los Estados Unidos, previo a una negociación de un TLC con Ecuador, no solo son comerciales, sino que alcanzan dimensiones desde la liberalización de inversiones en sectores extractivos hasta la eliminación del etiquetado de productos alimenticios. De hecho, en el tema de las inversiones quedó clara la –casi– exigencia del país norteamericano de reactivar el Consejo de Comercio e Inversiones entre Ecuador y Estados Unidos (cuya última reunión se hizo en 2009) antes de cualquier intento de negociación comercial[98].

97 Ver el artículo de *El Universo*: "Convenio Bilateral de Inversiones reemplazará a Tratados de Inversiones", marzo 8 de 2018. Disponible en: https://www.eluniverso.com/noticias/2018/03/08/nota/6657163/convenio-bilateral-inversiones-reemplazara-tratados-inversiones

98 Ver el artículo de *El Comercio*: "Ecuador busca un acuerdo formal con Estados Unidos", enero 22 de 2018. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-acuerdo-estadosunidos-negociaciones-comercio.html

En términos de potenciales ganadores de un TLC-Estados Unidos[99], a partir del análisis de los *capos* que concentran el comercio exterior del Ecuador con el país norteamericano a nivel de exportaciones (ver sección 1.1.1), es muy probable un escenario de grandes beneficios para los representantes del capital extractivista camaronero (p.e. Songa, Santa Priscila, Expalsa, Omarsa), bananero (Ubesa, Obsa, Tropicalfruit) y minero (p.e. Liga de Oro, Beloro). Por su parte, a nivel de importaciones (ver sección 1.2.2), los beneficios podrían centrarse en los representantes del capital importador de bienes de capital (p.e. Cartimex, Tecnomega, Iiasa, Schlumberger, Mavesa, Halliburton), así como del capital importador de insumos (p.e. Mexichem, Rival, Hidroandina, Adelca, Baker Hughes). A todos estos grupos se debería agregar a los grandes capitales norteamericanos que, con un TLC firmado con Ecuador, podrían entrar con fuerza en mercados de productos primarios como el trigo (lo cual, a su vez, beneficiaría significativamente a los capitales importadores locales, como el caso de la Bananera Noboa, dueña del negocio de la producción de harina de trigo en el país).

Finalmente, si el futuro es desalentador imaginando todo lo que podría implicar un TLC-Estados Unidos –algo que el morenismo busca de forma compulsiva, mientras que Estados Unidos lo pone en fila de espera[100]–, hay otro país que podría entrar en la escena neoliberal: China. Efectivamente, el gobierno de Moreno ha expresado su deseo de llegar a un acuerdo comercial similar al TLC-UE con el gigante asiático. Es decir, el morenismo buscaría que el Ecuador llegue a un TLC con un país cuya capacidad productiva y comercial ha puesto

99 Para una evaluación analítica de los potenciales efectos de un TLC-EEUU para el Ecuador, usando un modelo de equilibrio general computable, se puede revisar el trabajo de Pérez-Oviedo y Acosta (2005).

100 Véase, por ejemplo, las peticiones *del Ecuador* hacia EEUU para alcanzar un acuerdo mientras ha mostrado su prioridad en otras regiones, como recoge el artículo de *Vistazo*: "Ecuador cumple objetivos y pedirá acuerdo comercial a Estados Unidos", julio 18 de 2018. Disponible en: https://www.vistazo.com/seccion/pais/politica-nacional/ecuador-cumple-objetivos-y-pedira-acuerdo-comercial-eeuu

en jaque al propio Estados Unidos[101], en una "guerra económica" impulsada desde una política de "empobrecer al vecino" –como era común en los años 30– que, por cierto, es otra clara muestra de que, a nivel internacional, el libre mercado es solo un mito[102].

Para alcanzar este objetivo, el morenismo ha ido trabajando en el respectivo Convenio Bilateral de Inversiones con China[103]. Además, ha adelantado que los potenciales productos beneficiados a nivel de exportaciones serían –como siempre– atún, camarón, banano, cacao y flores (que, en la actualidad, tienen muy poca participación dentro del comercio con el gigante asiático). En términos de importaciones, en cambio, del análisis de los *capos* del comercio previamente expuesto (ver sección 1.2.3), se puede deducir que los ganadores serían los representantes del gran capital importador de insumos y bienes de capital para la industria (p.e. Adelca, Pronaca, Ipac, Gerardo Ortiz e Hijos, Agripac, Expalsa, Ecuacorriente, Holcim), además de los representantes del capital importador de aparatos de uso doméstico (p.e. Gerardo Ortiz e Hijos, Icesa, Corporación Quezada, Favorita) y de vehículos de transporte particular (General Motors, Ambacar, Importadora Tomebamba, Massline, Assemblymotos).

Si solo el TLC con la Unión Europea al parecer ha generado un incremento en la concentración de la riqueza y de los mercados internos (ver sección 2.1.3), una apertura comercial con Estados Unidos y con China tendrá un impacto aún más drástico para la economía ecuatoriana. ¿Cuáles son los sectores en capacidad de sobrevivir a semejante ola neoliberal? Sin duda, los representantes del

101 Para una reflexión detallada sobre este tema se recomienda el trabajo de Acosta y Cajas Guijarro (2018d)., disponible en: http://www.cadtm.org/Un-mundo-de-muros-y-canones

102 Ver el artículo de *El Universo*: "Ecuador espera firmar un acuerdo comercial con China similar al que tiene con la Unión Europea", septiembre 6 de 2017. Disponible en: https://www.eluniverso.com/noticias/2017/09/06/nota/6368605/ecuador-espera-firmar-acuerdo-comercial-china-similar-que-tiene

103 Ver el artículo de *El Comercio*: "Ecuador prevé impulsar alianza estratégica con China", marzo 13 de 2018. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-alianza-estrategia-china-negocios.html

capital exportador extractivista (en especial bananero[104], camaronero, minero, cacaotero, pesquero...), en conjunto con los grandes capitales importadores que, de hecho, son casi los mismos capitales que dominan las estructuras de producción y comercialización del mercado interno (ver Acosta y Cajas Guijarro, 2018a, cap.5). En cambio, los sectores de la llamada *economía popular y solidaria*, los sectores informales e incluso formales de pequeña y mediana escala –sin el acceso al comercio exterior en las mismas proporciones que los *capos* del comercio– terminarán siendo, por cómo pintan las cosas, meros testigos de una de las épocas de (neo)liberalización más profunda de las últimas décadas en el Ecuador.

Una época que, reiteremos hasta el cansancio, no pudo arrancar durante los gobiernos neoliberales de fines de los años noventa e inicios del siglo XXI gracias a la lucha popular, pero que ahora será una realidad gracias a los primeros pasos dados por el correísmo y la acelerada marcha del morenismo. Es decir, las figuras del poder político ecuatoriano, a la larga, terminaron siendo meras piezas funcionales a un proceso de años que ha venido profundizando la anexión de la economía ecuatoriana a la globalización capitalista y que cada vez tendrá mayor éxito si las fuerzas populares no son capaces de reconocer esa tendencia y reconstruirse con urgencia.

104 Por cierto, ante un ascenso de los sectores extractivistas por la firma de múltiples TLC emerge la duda –que deberá responderse en una investigación futura– de cuáles serían los potenciales efectos en la calidad del empleo de semejante expansión neoliberal. Tal duda emerge en especial porque la producción bananera es una de las actividades en donde se ejercen los mayores niveles de explotación laboral en el país. De hecho, alrededor de la mitad de los trabajadores bananeros no tiene cobertura del seguro social, la gran mayoría –alrededor del 70%– gana un salario igual o menor al básico, mientras que quienes ganan más deben trabajar de 10 a 12 horas (de hecho, alrededor del 80% laboraría más de 8 horas diarias y más de 40 horas a la semana), no reciben todos los beneficios de ley, no siempre se reconoce el derecho a vacaciones, se recurre al trabajo infantil (por ejemplo, en actividades de destajo), el uso de químicos les ocasiona graves efectos en la salud, hay una elevada discriminación de género en salarios, no hay estabilidad laboral (existe una elevada informalidad en los pocos contratos firmados, además de abuso en la filiación a medio tiempo), muchas veces los trabajadores deben llevar sus propias herramientas y no reciben uniformes (o el uniforme les es descontado), las bananeras apenas llegan a asignar un dólar de almuerzo por trabajador (aunque a veces se les descuenta hasta 1,50 dólares) (ver Acosta, 2017).

Si esa reconstrucción de las fuerzas y la lucha popular no se da, es casi seguro que la (neo)liberalización *ad infinitum* –que propone el morenismo a través del sinfín de TLC que está buscando firmar– creará una mayor concentración de riqueza, mercado y *poder* en los *capos* del comercio. Al mismo tiempo, vendrán tiempos de aniquilación para todos aquellos sectores locales que no puedan competir en un mundo donde el libre mercado es solo libre justamente para esos dueños del poder.

# A modo de síntesis

## Tras el mito neoliberal... el poder de los capos del capital.

*A todos aquellos que viven en México, Indonesia, Brasil, la India*
*y otros mercados emergentes se les debería dar una consigna diferente:*
*no luchen por la mítica economía del libre mercado, que nunca existió.*
*No crean los elogios de las compañías estadounidenses,*
*ni en el ámbito empresarial ni en el financiero,*
*porque, aunque prediquen el libre mercado,*
*en casa depositan su confianza en el gobierno de Estados Unidos*
*para avanzar en sus objetivos.*
*Por el contrario, las economías en vías de desarrollo*
*deberían prestar atención no a lo que dicen los Estados Unidos,*
*sino a lo que hicieron durante los años en los que se erigieron*
*en potencia industrial y lo que hacen hoy.*
*Existe una similitud patente entre aquellas políticas*
*y las medidas activistas aplicadas*
*por las economías triunfantes del este de Asia*
*durante las últimas décadas.*

Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía
*Haz lo que hicimos, no lo que decimos*

El neoliberalismo se compone de múltiples creencias, que se acercan más a la *mitología* que a un estudio riguroso de la realidad social. Dicha mitología tiene como *personalidad* al *libre mercado*, una institución humana pero vista como supra-humana, pues se le adjudica capacidades extraordinarias tales como crear *bienestar* y *libertad en general*. El principal carácter mitológico del neoliberalismo justamente radica en que esas capacidades del libre mercado jamás se pueden cuestionar, y quien lo haga es un *enemigo de la libertad*.

En el caso concreto de América Latina y del Ecuador, el infame desperdicio que hicieron los *progresismos* de un tiempo único para hacer transformaciones reales ha creado una enorme desilusión. Esa desilusión devino en el caldo de cultivo perfecto para que la mitología neoliberal emerja con una fuerza inusitada en nuestros tiempos, de la mano de otras patologías aborrecibles propias del capitalismo como el *colonialismo*, el *patriarcado*, el *racismo*... además de aquellas que suelen emerger cuando el capital entra en descomposición, como el *fascismo*. Todas estas patologías son síntomas de la etapa en la que ha entrado la civilización capitalista en el mundo periférico-dependiente al culminar el *consenso de los commodities*: la *crisis*, en donde el mito progresista –limitado a modernizar y apalancar la acumulación del capital– devino en un estorbo ante las necesidades emergentes de ampliar y liberalizar la explotación de la fuerza de trabajo y de la Naturaleza precisamente para salir de la crisis.

Ante ese retorno del mito neoliberal, que en el Ecuador arrancó –paradójicamente– en tiempos correístas y ha sido acelerado en el morenismo, la respuesta no puede ser solo mitológica. El relato de un libre mercado creador de *libertad en general* debe confrontarse con la realidad. Como bien diría Marx en una de sus *Tesis sobre Feuerbach* (1845):

> El problema de si al pensamiento humano se le puede atribuir una verdad objetiva, no es un problema teórico, sino un problema práctico. Es en la práctica donde [la Humanidad] tiene que demostrar la verdad, es decir, la realidad y el poderío, la terrenalidad de su pensamiento. El litigio sobre la realidad o irrealidad de un pensamiento que

> se aísla de la práctica es un problema puramente escolástico (Marx, 1845, tesis II).

Así, al confrontar el mito con la realidad, se nota que el libre mercado jamás crea una libertad en general, sino que otorga *libertades concretas a grupos concretos y en momentos históricos concretos*. De hecho, actualmente el libre mercado no implica más que la libertad del capital; es decir, tras el mito neoliberal se esconde el poder de los *capos* del capital (así como otros *capos* esconden su poder tras los mitos del Estado de Bienestar y el progresismo, mitos que deberán ser derrumbados en alguna investigación futura).

Quizá los mejores casos concretos que permiten entender cómo el libre mercado contribuye al poder de los capos del capital son aquellos enfocados en los procesos de *concentración y centralización*, tendencias casi innatas al avance del capitalismo[105]. Llevando la discusión en términos aún más concretos, un ejemplo donde es claro el vínculo entre libre mercado y concentración-centralización del capital es la combinación entre un *comercio exterior* controlado por muy pocos *capos* y la firma de *tratados de libre comercio* (TLC). En efecto, al entender que el comercio exterior es altamente concentrado en un puñado de *capos*, más aún en el capitalismo periférico-dependiente, es también entendible que los TLC beneficien principalmente a esos *capos* antes que a cualquier otro miembro de la sociedad.

Para muestra se puede analizar la realidad concreta del Ecuador, en donde los *capos del comercio exterior* lucran de la condición *extractivista* y *dependiente* de la economía del país. Son ellos quienes más se han beneficiado de la libertad de mercado alcanzada, por ejemplo, a través del TLC firmado con la Unión Europea (y que entró en vigor desde el 1 de enero de 2017). De hecho, tales *capos* estuvieron siempre presentes en los procesos de negociación del TLC-UE, sea de forma indirecta, presionando a que el gobierno busque beneficios para

105 Queda como tarea futura el estudio, por separado, de los procesos de concentración y centralización del capital, para lo cual será necesario disponer de información de cada capital individual, así como de la absorción y repulsión de unos capitales por otros.

exportaciones puntuales –como el banano–, o de forma directa, con sus representantes acompañando a los equipos negociadores del gobierno. Asimismo, son esos *capos* del comercio quienes se beneficiarían del sinfín de TLC que estarían por venir...

Concretando la discusión, se sabe que el control del comercio exterior ecuatoriano en un puñado de *capos* es un hecho inocultable. Por el lado petrolero, si bien en términos nominales la mayoría de las exportaciones e importaciones son registradas por empresas públicas como Petroecuador, sin embargo, en los hechos hay importantes capitales privados beneficiarios del negocio, como los proveedores de nafta (p.e. Trafigura) así como empresas que intervienen en la extracción y hasta en la intermediación del crudo ecuatoriano (tema que amerita una investigación futura). En cambio, por el lado del sector no petrolero, los flujos de exportación e importación del país están claramente concentrados incluso en términos nominales. Por ejemplo, si se toma la información de comercio exterior difundida por el Banco Central del Ecuador se puede verificar que la concentración de los flujos de exportación e importación es extrema, con índices de Gini que fluctúan en alrededor de 0,9 y con un control de alrededor del 40% del total de dichos flujos por parte de los grupos económicos identificados por el Servicio de Rentas Internas (SRI). Es decir, de cada 100 dólares negociados en exportaciones o importaciones, 40 pasan por algún grupo económico.

De hecho, entre 2013 y el primer semestre de 2018 apenas 65 *capos* (entre grupos económicos y empresas sin grupo identificado) concentraron el 52,3% de las exportaciones no petroleras (33.818 millones de dólares), mientras que 66 *capos* concentraron el 35% de las importaciones no petroleras (34.243 millones de dólares). Entre esos *capos*, destacan al menos 13 grupos económicos que son, al mismo tiempo, grandes exportadores e importadores, los *ultra-capos*: Expalsa, El Rosado, Reybanpac, Bananera Noboa, Ales, Pronaca, Comandato, La Fabril, Nestlé, Continental Tire, Mabe, Consensocorp, Danec. Estos *ultra-capos* concentraron 11,6% de las exportaciones no petroleras (7.509 millones de dólares) y 7,2% de las importaciones no petroleras (7.020 millones de dólares) (ver cuadro 10, sección 1.3). A estos dueños simultáneos de exportaciones e importaciones se suman

múltiples *capos* que se reparten los principales mercados y productos que el Ecuador comercia con el resto del mundo.

Así, por ejemplo, entre 2013 y 2018(1s), en la *Unión Europea* se registraron 30 *capos* que concentraron el 60,8% de las exportaciones no petroleras (9.779 millones de dólares), así como 43 *capos* que concentraron el 37,9% de las importaciones no petroleras (4.505 millones de dólares). Aquí destacan:

- Nueve *capos* que concentraron el 56,4% de las exportaciones de banano (Grupos económicos: El Rosado/ Bananera Noboa, Ubesa, Reybanpac, Cipal, Obsa; Empresas sin grupo identificado: Tropicalfruit, Asoagribal, Banacali).
- Ocho *capos* que concentraron el 76,6% de las exportaciones de camarones (GE: Promarisco, Santa Priscila, Expalsa, Omarsa, Songa; ESG: Edipacific, Empacrusa, Proexpo).
- Ocho *capos* que concentraron el 87,5% de las exportaciones de enlatados de pescado (GE: Isabel/Pronaca, Salica, Nirsa, Eurofish, Tecopesca, Marbelize; ESG: Pespesca).
- Ocho *capos* que concentraron el 49,8% de las importaciones de productos farmacéuticos y de tocador (GE: Quifatex, Leterago, Eljuri; ESG: Pfizer, Boehringer Ingelheim, Merck, Glaxo-Smith-Kline, Bayer).
- Siete *capos* que concentraron el 50,3% de las importaciones de insumos varios para la agricultura (GE: Reybanpac, Agripac, Pronaca, Bananera Noboa; ESG: Brenntag, Quimasa, Eurofert).

Por su parte, en el mismo período, para los Estados Unidos se registraron 31 *capos* que concentraron el 40,8% de las exportaciones no petroleras (6.357 millones de dólares), así como 30 *capos* que concentraron el 34,1% de las importaciones no petroleras (6.460 millones de dólares). En este caso destacan:

- Tres *capos* que concentraron el 43,5% de las exportaciones de banano y plátano (GE: Ubesa, Obsa; ESG: Tropicalfruit).
- Ocho *capos* que concentraron el 45,2% de las exportaciones de camarones (GE: Songa, Santa Priscila, Expalsa, Omarsa; ESG: Empacreci, Davmercorp, Propemar, Edpacific).

- Seis *capos* que concentraron el 49,9% de las exportaciones de cacao en grano (GE: Nestlé; ESG: Inmobiliaria Guangala, Outspan, Eco-Kakao, Aromaexco, Agriguangala).
- Siete *capos* que concentraron el 56,6% de las exportaciones de concentrados de oro (GE: Liga de Oro, Beloro; ESG: Clearprocess, Spartan, Orotecno, Intermetals, Frantellog).
- Cinco *capos* que concentraron el 28,9% de las importaciones de maquinaria y aparatos de oficina, servicios y científicos (GE: Cartimex; ESG: Tecnomega, Electrosiglo, Intcomex, Megamicro).
- Seis *capos* que concentraron el 55% de las importaciones de alimentos para animales usados como insumo en la agricultura (GE: Pronaca, Expalsa, Cartopel, Moderna, Comandato; ESG: Afaba).

Respecto de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entre 2013 y 2018(1s) se registraron 30 *capos* que concentraron el 49,6% de las exportaciones no petroleras (6.377 millones de dólares) y 69 *capos* que concentraron el 45,6% de las importaciones no petroleras (14.622 millones de dólares). Para esta región destacan:

- Seis *capos* que concentraron el 53,4% de las exportaciones de manufacturas de metales (GE: Eljuri, General Motors, Consensocorp; ESG: Mabe, Ipac, Fundametz).
- Cinco *capos* que concentraron el 59,2% de las exportaciones de banano (GE: Ubesa; ESG: Sabrostar, Exporsweet, Jorcorp, Lizzard).
- Cuatro *capos* que concentraron el 65,1% de las exportaciones de aceites vegetales (GE: La Fabril, Danec; ESG: Ciecopalma, Aexpalma).
- Ocho *capos* que concentraron el 66,1% de las exportaciones de enlatados de pescado (GE: Isabel/Pronaca, Nirsa, Tecopesca, Salica, Eurofish; ESG: Envasur, Usafish).

- Cinco *capos* que concentraron el 75,5% de las exportaciones de manufacturas de cuero, plástico y caucho (GE: Continental Tire Andina, Sigmaplast, Plasticaucho; ESG: Bopp, Agricominsa).
- Doce *capos* que concentraron el 41,8% de las importaciones de productos farmacéuticos y de tocador (GE: Colgate Palmolive, Leterago, Ecuaquímica, Transbel, Quifatex, Unilever; ESG: Medicamenta, Bayer, Merck, Procter & Gamble, Sanofi, Sigfried)
- Cinco *capos* que concentraron el 60,7% de las importaciones de productos alimenticios para la industria (GE: La Fabril, Arca, Danec, Ales, Dinadec).

Pasando a Asia, dado el escaso peso de China en las exportaciones ecuatorianas no petroleras (participando en apenas el 4% de las mismas) y su elevado peso en las importaciones no petroleras (con una participación del 18%), es necesario analizar por separado las exportaciones y las importaciones.

Así, respecto a las exportaciones para toda Asia –incluyendo China– entre 2013 y 2018(1s), se registraron 25 *capos* que concentraron el 59,2% de las exportaciones no petroleras (7.349 millones de dólares), destacando:

- Siete *capos* que concentraron el 47,5% de las exportaciones de banano (GE: Reybanpac, Ubesa; ESG: Asoagribal, Sabrostar, Tuchok, Frutadeli, Agzulasa).
- Cinco *capos* que concentraron el 55,2% de las exportaciones de cacao en grano (GE: Nestlé; ESG: Agroarriba, Outspan, Inmobiliaria Guangala, Transmar).
- Siete *capos* que concentraron el 73,4% de las exportaciones de camarones (GE: Expalsa, Santa Priscila, Omarsa, Songa, Nirsa; ESG: Proexpo, Empacreci).
- Nueve *capos* que concentraron el 91,1% de las exportaciones de harina de pescado (GE: Nirsa, Fortidex, Isabel/Eurofish; ESG: Polar, Junsa, Produpes, Centromar, Promarvi).

En cambio, a nivel de importaciones cabe distinguir entre China y Asia sin China. En el caso de China, entre 2013 y 2018(1s) se registraron 24 *capos* que concentraron el 32,4% de las importaciones no petroleras (5.683 millones de dólares), destacando:

- Cinco *capos* que concentraron el 39,0% de las importaciones de productos mineros para la industria (GE: Adelca, Pronaca; ESG. Ipac, Ideal Alambrec, Dipac).
- Seis *capos* que concentraron el 47,5% de las importaciones de máquinas y aparatos de uso doméstico (GE: Gerardo Ortiz e Hijos, Icesa, Corporación Quezada, Favorita; ESG: Audiolec y Soundvision).
- Cinco *capos* que concentraron el 65,8% de las importaciones de vehículos de transporte particular (GE: General Motors, Ambacar, Importadora Tomebamba; ESG: Massline, Assemblymotos).

Finalmente, en el caso de Asia sin China, en el período de análisis se registraron 18 *capos* que concentraron el 46,8% de las importaciones no petroleras (6.111 millones de dólares), destacando:

- Siete *capos* que concentraron el 43,2% de las importaciones de productos mineros para la industria (GE: Pronaca, Adelca, Graiman; ESG: Ferro Torre, Rooftec, Ipac).
- Seis *capos* que concentraron el 92% de las importaciones de equipo rodante de transporte (GE: General Motors, Eljuri, Maresa, Casabaca solo y en conjunto con Importadora Tomebamba, Mavesa).
- Seis *capos* que concentraron el 95% de las importaciones de vehículos de transporte particular (GE: Eljuri, General Motors, Casabaca solo y en conjunto con Importadora Tomebamba, Ayasa, Maresa).

Con todos estos casos concretos queda claro que el comercio exterior ecuatoriano está prácticamente dominado por muy pocos representantes de los capitales extractivistas (en especial bananeros, camaroneros, mineros, cacaoteros), junto con representantes de los

capitales importadores de insumos, bienes de capital y bienes de consumo duradero (en especial vehículos). Tales representantes del capital son auténticos *capos* que lucran millonariamente de la condición primario-exportadora y dependiente del capitalismo periférico ecuatoriano, y hasta tienen elevados incentivos para volverse una *fuerza reaccionaria* ante cualquier proyecto de transformación estructural de la economía del país.

Además, estos *capos del comercio* no están aislados, pues poseen vínculos entre sí junto con vínculos que trascienden al comercio exterior: por ejemplo, hay grupos económicos que no solo dominan el comercio exterior, sino que también disponen –directa o indirectamente– de bancos y por tanto de *crédito* (una de las principales herramientas que refuerzan la concentración y centralización del capital), como es el caso del Banco del Austro propiedad del grupo Eljuri (el más grande importador privado del país). Sin duda, ese entramado comercio-banca, junto con el control de los mercados locales, hace que los *capos del comercio* detenten un gran poder, tema que merece un análisis más profundo a futuro: la consolidación del capital financiero con un poder logrado gracias al entrelazamiento del capital productivo-comercial-bancario[106], incluso con el precedente histórico del cruce entre los sistemas hacendatarios de la Sierra con los comerciales e industriales de la Costa[107].

Dado semejante control del comercio exterior es evidente que los grandes *capos* del comercio, junto con los representantes de los capitales transnacionales, tenderán siempre a ser los principales beneficiarios

106 En ese sentido, los aportes de Rudolf Hilferding (1910) y V.I. Lenin (1917) sobre la definición del capital financiero pueden resultar útiles al tratar de reconstruir analíticamente el entramado del capital productivo-comercial-bancario, reconstrucción para la cual también podría aprovecharse un enfoque de *redes* combinado con el uso de datos microeconómicos al máximo nivel de desagregación posible.

107 Igualmente, para efectos de un trabajo futuro, sería interesante hacer un seguimiento histórico de esos grupos que Andrés Guerrero (1994) identificó como los representantes del *gran cacao*, revisando cómo con el paso de los años estos grupos se insertaron en múltiples actividades económicas, hasta conformar el poder económico de nuestros días. Muy posiblemente se encontrarán más continuidades que rupturas en dicho proceso.

de una liberalización comercial; más aún si se toma en cuenta las grandes dificultades que enfrentan miles de agentes económicos –principalmente de escala pequeña/mediana e informales– para acceder al comercio exterior. Es ahí donde entran en juego los TLC, los cuales jamás pueden ser indiferentes a los intereses concretos de los *capos* del comercio, más allá de los personajes particulares que administren el gobierno. Para colmo, los TLC no son ni libres ni solo comerciales, pues ponen en juego muchas otras dimensiones (p.e. propiedad intelectual, protección a la inversión extranjera directa, compras públicas), que, al combinarse con la liberalización comercial, benefician claramente a la concentración y centralización de capital de los *capos*.

Dicho beneficio queda explícito al analizar las condiciones concretas en las que el Ecuador, de la mano del correísmo, firmó el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLC-UE). En efecto, las negociaciones que mantuvo el Ecuador con la UE vivieron vaivenes que se movían al son de los intereses de los *capos* del comercio. Por ejemplo, en julio de 2009 el gobierno ecuatoriano se retiró *temporalmente* de dichas negociaciones como mecanismo de presión en favor de los intereses de los exportadores bananeros.

Luego, entre 2010-2012 las negociaciones se volvieron sombrías, generando rupturas al interior del gobierno del entonces presidente Rafael Correa. Existían grupos opuestos al acuerdo, como el exvicecanciller Kintto Lucas, quién denunció la potencial firma de un TLC. También había quienes buscaban alcanzarlo a toda costa, como Méntor Villagómez, jefe del equipo negociador del gobierno de Correa y quién en su momento fuera presidente del Comité de Negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); o Francisco Rivadeneira, entonces viceministro de comercio exterior de Correa, que participó en su momento en las mesas de negociación del fallido TLC con los Estados Unidos.

El resultado final de las pugnas en el gobierno de Correa favoreció a la continuidad de las negociaciones con la UE, dejando de lado alternativas comerciales como la anexión del Ecuador al Mercosur, y prácticamente pisoteando las disposiciones de la propia Constitución de Montecristi. Pero, sin duda, fue el propio Rafael Correa quien

marcaría la ruta para firmar el TLC-UE cuando, en abril de 2013, y luego de una reunión con la canciller alemana Ángela Merkel –la representación viva del poder dentro de la UE–, afirmó su deseo de retomar las negociaciones y alcanzar pronto un acuerdo.

Ese deseo finalmente se concretó en julio de 2014, cuando el Ecuador completó sus principales rondas de negociación con la UE de forma apresurada pues se buscó evitar que los exportadores, especialmente de atún, pierdan los sistemas de preferencias arancelarias concedidos por el bloque europeo. Así, la dinámica de las negociaciones mantenía su son acorde a las aspiraciones (neo)liberalizadoras de los *capos del comercio* mantenidas por décadas. De hecho, el jefe negociador del Ecuador en ese momento, Roberto Betancourt, también había sido presidente del Comité de Negociaciones del ALCA.

Si bien el TLC-UE ya era inminente, se debieron hacer ajustes finales, como la aprobación de Colombia y Perú en 2015, por un lado, y el sometimiento del Ecuador a los caprichos finales de la Unión Europea en 2016, por otro lado, caprichos que iban desde temas tributarios hasta la presentación de fármacos que dejaban de tener protección de patente (ver cuadro 6, sección 2.1.1). Una vez superados estos últimos obstáculos, el 11 de noviembre de 2016 el gobierno correísta firmó el TLC-UE con el protagonismo del entonces ministro de comercio exterior Juan Carlos Cassinelli y del exvicepresidente Jorge Glas (quien, un año después, terminaría en prisión por organización ilícita en el caso Odebrecht). Al darse esta firma no solo que el correísmo selló el inicio de una gran arremetida neoliberal, sino que incluso enterró el propio plan de gobierno de Alianza País de 2006 con el que Correa llegó a la presidencia, el cual indicaba que había que llamar a "plebiscito a la población ecuatoriana" para que "se pronuncie sobre la firma del TLC".

Como muestra de que el TLC-UE consolidó la (neo)liberalización de la economía ecuatoriana, además de beneficiar desde su inicio a los *capos* del comercio, basta ver cuáles fueron sus potenciales efectos. En términos comerciales el TLC-UE implicó la desgravación inmediata de múltiples exportaciones e importaciones entre Ecuador y la UE. Con ese desgravamen arancelario de por medio, entre 2016 y 2017 se registró que 28 *capos* incrementaron sus exportaciones individuales

a la UE en, al menos, 5 millones de dólares cada uno (alcanzando un crecimiento acumulado de 450 millones). Dicho incremento favoreció especialmente a los capitales extractivistas bananeros y camaroneros, junto con los capitales dedicados al comercio de enlatados de pescado (ver cuadro 7, sección 2.1.2).

Respecto de las importaciones hechas desde la UE, los efectos se registraron tanto en las instituciones públicas como en las empresas privadas. En el sector público se registró, luego del desgravamen comercial, un incremento de 140,9 millones de dólares en las importaciones de nafta hechas por Petroecuador desde Holanda, dato que coincide con el incremento de los negocios de la empresa holandesa Trafigura con la petrolera estatal ecuatoriana. Así, la empresa holandesa aparece como una potencial beneficiaria de la coyuntura una vez entrado en vigor el TLC-UE en enero de 2017. Este detalle es importante si se considera que Trafigura estuvo envuelta en una polémica por la intermediación de crudo ecuatoriano con la petrolera estatal uruguaya Ancap.

Igualmente, entre 2016 y 2017 se incrementaron en más de 2,5 millones de dólares varias de las importaciones hechas por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), especialmente en instrumental y mobiliario médico, otro tipo de mobiliario, aparatos de rayos X, máquinas de acondicionamiento de aire, aparatos respiratorios varios y máquinas para procesamiento de datos. Aquí destaca que la gran mayoría de esas importaciones se concentraron en España (89,2% del total de importaciones del IESS a la UE), dato que es consistente con los vínculos del IESS con los grupos españoles Puentes y Calzadas (asociados a capitales chinos, particularmente en la construcción de infraestructura), además de sus vínculos con empresas españolas que exportan al Ecuador equipamiento médico como Matachana, Surgival, Leventon, Biokit o Textil Planas Oliveras. Al parecer, estos capitales españoles también se habrían beneficiado del TLC-UE.

Mientras el TLC-UE creó condiciones para que se beneficien pocos capitales europeos gracias a un incremento en las importaciones adquiridas vía *compras públicas*, para los *capos* del comercio locales evidentemente también hubo beneficios. Entre 2016 y 2017 apenas 30

*capos* incrementaron sus importaciones desde la UE en 158 millones de dólares, donde el mayor incremento se registró en las compras de vehículos familiares y similares en beneficio de seis grupos económicos (General Motors, Casabaca/Importadora Tomebamba, Mavesa, Ayasa, Maresa), seguidas por las compras de abonos minerales o químicos nitrogenados en beneficio de dos grupos (Agripac, Bananera Noboa) y una empresa sin grupo identificado (Yarecuador), a los que se suman otros beneficiarios (ver cuadro 10, sección 2.1.2).

Además de las desgravaciones arancelarias, el TLC-UE tuvo otras disposiciones comerciales, como el trato de nacionales a las mercancías europeas y la creación de mecanismos que vuelvan cada vez más fácil la circulación de dichas mercancías. Estas medidas se complementan con las demás dimensiones no comerciales del TLC como, por ejemplo (ver los respectivos detalles en la sección 2.1.2):

- En *servicios* se dispuso la posibilidad de que el Estado conceda a empresas europeas la concesión para prestar servicios de diferente tipo (agua potable, saneamiento, energía eléctrica, telecomunicaciones, explotación de recursos no renovables, espectro radioeléctrico, entre otros), así como la posibilidad de que dichas empresas puedan solicitar acceso indiscriminado a la biodiversidad;
- En *capitales e inversiones* se dispuso el impulso para facilitar el movimiento de capitales brindándoles trato igualitario, eliminando restricciones al movimiento de divisas, liberando el movimiento de la inversión extranjera directa y fomentando nuevos tratados bilaterales de inversión con varios países de la UE;
- En *contratación pública* se dispuso el otorgamiento a proveedores europeos de trato igual al ecuatoriano dentro de determinados umbrales de contratación, a la vez que se posibilitó la contratación de empresas europeas en múltiples servicios;
- En *propiedad intelectual* se dispuso la reintroducción de infracciones antes eliminadas, reducir las tasas de mantenimiento de patentes, así como introducir la protección a datos de prueba en productos farmacéuticos y químicos agrícolas.

Todas estas medidas, entre comerciales y no comerciales, consolidan la condición del TLC-UE de herramienta que beneficia a los *capos del comercio* tanto locales como transnacionales. Pero los efectos no solo se encuentran en los puntos acordados, ni en el incremento inmediato de exportaciones e importaciones mantenidas con el bloque europeo. De hecho, existe potencial *evidencia estadísticamente significativa* de que, entre 2016 y 2017, la desgravación arancelaria total a gran parte de los productos importados desde la UE apenas entró en vigor el TLC habría contribuido a *incrementar la concentración de los activos y de los mercados* al interior de la economía ecuatoriana (evidencia que se puede obtener siguiendo la propuesta metodológica de *evaluación de impacto* descrita en el anexo 4 y que, como trabajo futuro, podría extenderse al caso de ramas de actividad específicas)[108].

En otras palabras, habría evidencia estadística de que el TLC-UE alimentaría la *hipótesis del hocico de lagarto* (Schuldt, 2013; Acosta y Cajas Guijarro, 2018a). Según dicha hipótesis, la desigualdad en la distribución del ingreso actúa como una *mandíbula inferior* flexible ante dinámicas coyunturales; en cambio, la desigualdad en la distribución de la riqueza actúa como una *mandíbula superior* con muy poco movimiento causado por cambios estructurales. Así, mientras que la mandíbula superior muestra una rigidez estructural, la mandíbula inferior bajaría en épocas de auge (el *lagarto capitalista* afloja la explotación sobre la clase trabajadora y la Naturaleza) y subiría en épocas de crisis (el *lagarto* aumenta la explotación sobre sus víctimas). Dada esta hipótesis, al parecer resulta que la mandíbula superior del lagarto, es decir, la desigualdad en la distribución de la riqueza tendería a subir por las ventajas que la desgravación arancelaria asociada al TLC-UE brindaría a los *capos del comercio* –sobre todo importadores– para concentrar más activos y cuotas de mercado en desmedro de los demás agentes económicos con acceso limitado al comercio exterior.

108 Asimismo, queda como tarea futura el análisis de cómo los *capos* del comercio exterior contribuyen a que se refuercen los procesos de centralización de la riqueza en muy pocas áreas geográficas del país, como Guayaquil y Quito.

Este resultado –reiteremos, obtenido en términos estadísticos– mostraría que, ya desde su primer año de entrada en vigor, el TLC-UE habría acentuado la concentración y centralización del capital: un resultado totalmente opuesto a la *mitología neoliberal* de que la liberalización comercial lleva a situaciones socialmente óptimas y a una mayor *libertad en general*. Para colmo, en el Ecuador el TLC-UE sería recién el inicio de un proceso (neo)liberalizador de mucho mayor calado...

Efectivamente, mientras que el correísmo arrancó el proceso de (neo)liberalización comercial con la firma del TLC-UE (con todas las implicaciones que este ha empezado a mostrar), el morenismo se ha encargado de acelerar el proceso; es decir, en términos de (neo) liberalización comercial las continuidades han pesado más que las rencillas políticas. Ejemplo de aquello es la firma de un acuerdo comercial con la EFTA, así como los explícitos anhelos morenistas de llegar a formar parte de la Alianza del Pacífico e incluso del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP-11) (ver detalles en la sección 2.2.2).

Pero aun esos intentos de (neo)liberalización comercial se quedan cortos ante uno de los principales objetivos del gobierno de Moreno y de los *capos* del comercio: la firma de TLC con los Estados Unidos y con China. Precisamente para alcanzar una negociación de un potencial TLC-Estados Unidos el gobierno de Lenín Moreno ha tomado algunas acciones, que van desde el pago de montos adeudados a varias petroleras norteamericanas por laudos arbitrales perdidos por el país o la continuidad del proceso mantenido contra Chevron en La Haya (que el Ecuador terminó perdiendo), hasta la potencial reactivación de un Tratado Bilateral de Inversiones. Asimismo, similar a lo ocurrido con el TLC-UE, para arrancar las negociaciones con los Estados Unidos el Ecuador se vería obligado a satisfacer varios puntos que, según ese país, obstaculizarían el comercio (barreras técnicas y fitosanitarias, limitaciones a las importaciones, manejo de compras públicas, defensa de la propiedad intelectual, barreras a los servicios y a las inversiones, entre otras). Por otra parte, el interés del morenismo por la firma de un potencial TLC con China le ha llevado, entre otras cosas, a presentar ante el gigante asiático un Convenio Bilateral de Inversiones.

Si solo el primer año de vigencia del TLC-UE ha reforzado los procesos de concentración y centralización del capital en beneficio de los *capos* del comercio, ¿qué esperar de un TLC con Estados Unidos y, más aún, con China? Por un lado, de semejante (neo) liberalización comercial se puede esperar un mayor beneficio para los representantes de los capitales extractivistas y comerciantes de productos semi-elaborados, así como para los representantes de los grandes capitales importadores (que, de hecho, son casi los mismos que concentran las principales ramas del mercado interno). Por otro lado, la (neo)liberalización extrema propuesta por el morenismo podría implicar la destrucción de una gran cantidad de unidades de producción pequeñas/medianas informales –y hasta formales– para las cuales el acceso al comercio exterior es en extremo restringido (sin contar los efectos de tal dinámica en el *empleo*, dado que más del 70% del mismo es creado por empresas pequeñas y medianas, tema que también deberá profundizarse en una investigación futura).

Ante semejante *retorno y ascenso* del neoliberalismo –desde los mitos hasta la realidad concreta de los TLC– cabe una duda: ¿cuál puede ser la fuerza política de resistencia? La respuesta es *incierta*: una década de restauración conservadora correísta, en la que se generalizó la criminalización a la lucha social (ver Acosta y Cajas-Guijarro, 2017b; Calapaqui, 2017), combinada con los propios errores de la izquierda, han llevado al desgaste de las fuerzas de resistencia capaces de oponerse a los TLC. Tal desgaste se traduce en un *silencio abrumador* ante un proceso (neo)liberalizador que, en otros tiempos, ya habría generado una gran movilización y lucha popular (recuérdese, por ejemplo, el gobierno de Lucio Gutiérrez). De mantenerse ese silencio, parece casi inminente la consolidación de una nueva etapa de la larga y triste noche neoliberal, triste para todos excepto para los *capos* del capital.

Por ello, volviendo al punto de partida de esta reflexión, resulta crucial derrumbar los mitos neoliberales desde la realidad concreta. No es solo con el fin de demostrar el carácter *mitológico* de las bondades del libre mercado, sino el brindar argumentos –y motivaciones– concretos para la reactivación de la resistencia popular frente al neoliberalismo (tanto en el Ecuador como en resto de América Latina). De hecho,

no solo se busca reactivar la resistencia al neoliberalismo sino, sobre todo, avivar las llamas de la resistencia contra su padre: el *capitalismo*, la fuente original de los procesos de concentración-centralización del capital (los cuales no solo se alimentan del libre mercado, sino incluso del control del Estado).

# Una conclusión

## Ante el retorno neoliberal... el retorno de la dependencia.

*El subdesarrollo no es consecuencia*
*de la supervivencia de instituciones arcaicas,*
*de la falta de capitales en las regiones*
*que se han mantenido alejadas*
*del torrente de la historia del mundo;*
*por el contrario, el subdesarrollo*
*ha sido y es aún generado*
*por el mismo proceso histórico*
*que genera también el desarrollo económico*
*del propio capitalismo.*

André Gunder Frank
*América Latina: Subdesarrollo o Revolución*

Ante el retorno del neoliberalismo que se avizora en el horizonte, quizá la mayor conclusión de toda esta reflexión sea –también– el retorno a la crítica del capitalismo, más aún del capitalismo periférico-dependiente, tanto desde la teoría como desde las realidades concretas. Tal proceso puede emerger desde la recuperación crítica de una de las corrientes de pensamiento que ya se enfrentó en su momento a las huestes neoliberales en épicas lides: quizá es hora del retorno de las *teorías de la dependencia*.

En efecto, desde las teorías de la dependencia (pudiendo seguir lecturas contemporáneas como la de Katz, 2018), junto con el estudio de realidades concretas (como se ha intentado hacer en este trabajo), se puede recuperar múltiples reflexiones sobre cómo, incluso con los TLC y demás procesos neoliberales, emerge la *dependencia* entendida como:

> Una situación condicionante en la cual las economías de un grupo de países están condicionadas por el desarrollo y la expansión de otras. Una relación de interdependencia […] se convierte en una relación dependiente cuando algunos países pueden expandirse por su propia iniciativa, mientras que otros, que están en una posición de dependencia, pueden expandirse solo como reflejo de los países dominantes (Dos Santos, 1970:289-290).

Asimismo, desde tales teorías se podría recuperar aquellas tesis según las cuales, por ejemplo, la propia inserción al comercio internacional dominado por las metrópolis capitalistas condena a varios países al "subdesarrollo" (Frank, 1966) a la vez que los integra como meros miembros periféricos del sistema-mundo capitalista (Wallerstein, 1996); los centros capitalistas extraen excedentes de la periferia (Baran, 1957) promoviendo mecanismos de *intercambio desigual* (Emmanuel, 1972; Amín, 1970); la *sobreexplotación laboral* emerge como mecanismo al interior de los países afectados por el intercambio desigual para sostener su acumulación doméstica de capital (Marini,1973); los procesos de acumulación originaria han marcado el desenvolvimiento histórico de América Latina (Cueva, 1990); las tendencias al estancamiento asociadas a las limitaciones para crear mercados internos dada la elevada concentración de la renta (Furtado, 1966); las diferenciales en productividad provenientes de una persistente *heterogeneidad estructural del aparato productivo* (Pinto, 1969); el carácter colonial del poder, el cual es vital para consolidar al capitalismo como "patrón universal de explotación social" (Quijano, 2000); el vínculo entre dependencia y extractivismo (Acosta, 2016)... En definitiva, la comprensión de que "las grandes

fallas del desarrollo Latinoamericano carecen de solución dentro del sistema prevaleciente. Hay que transformarlo" (Prebisch, 1981:14).

Efectivamente, esa es la conclusión hacia la cual apuntar desde las teorías de la dependencia conjugadas con todo el instrumental contemporáneo disponible para analizar realidades concretas: la transformación del sistema en el que vivimos, una transformación que lleve a una *libertad* en términos económicos, políticos, culturales... en definitiva, una libertad en todas las dimensiones de la vida humana. Una liberación concreta no para los *capos del capital*, sino para aquella parte de la Humanidad que es explotada, dominada, subyugada, olvidada; aquella parte de la Humanidad para la cual el libre mercado jamás implicará *libertad*...

# Bibliografía


Acción Ecológica (2015). *El tratado comercial Ecuador – Unión Europea. Lo que se Ecuador negoció con Europa*. Agencia Ecologista de información Tegantai. Disponible en: http://www.accionecologica.org/images/2005/tlc/tlc_ue.pdf

Acosta, Alberto (1994). *La deuda eterna: una historia de la deuda externa ecuatoriana*. Quito: Libresa.

Acosta, Alberto (2012). "Amenaza de un TLC con la Unión Europea o la Constitución como punto de partida de las relaciones internacionales". En Jácome, H. (coord.). *El retorno de las carabelas: Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. Quito: FLACSO (pp.65-92). Disponible en: http://openbiblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/54770.pdf

Acosta, Alberto (2016). "Las dependencias del extractivismo. Aporte para un debate incompleto". *Revista Aktuel Marx Intervenciones*, No.20, *Nuestra América y la Naturaleza (colonial) del capital: La depredación de los territorios/cuerpos como sociometabolismo de la acumulación*. Santiago de Chile: LOM Ediciones. Disponible en: http://www.biodiversidadla.org/Objetos_Relacionados/Las_dependencias_del_extractivismo._Aporte_para_un_debate_incompleto

Acosta, Alberto (2017). El banano es una fruta dulce con sabor amargo. Mimeografiado del original del autor.

Acosta, Alberto y Cajas-Guijarro, John (2015). "La crisis devela las costuras del manejo económico del correísmo". *La Tendencia*, No.14, abril-mayo, pp.133-197.

Acosta, Alberto y Cajas-Guijarro, John (2016a). "Dialéctica de (casi) una década desperdiciada. Estridencias, orígenes y contradicciones del correísmo". En *Rescatar la esperanza. Más allá del neoliberalismo y el progresismo* (varios autores). Barcelona: Entrepueblos (pp.115-160). Disponible en: https://bit.ly/2pN6NAE

Acosta, Alberto y Cajas-Guijarro, John (2016b). "Patologías de la abundancia. Una lectura desde el extractivismo". En *Nada dura para siempre. Neo-extractivismo tras el boom de las materias primas*, Universidad Andina Simón Bolívar y Universidad de Kassel (pp. 391-425). Disponible en: https://bit.ly/2C9KVqw

Acosta, Alberto y Cajas-Guijarro, John (2017a). "Con el correísmo de regreso al W.C. Una primera lectura al ciclo capitalista de la economía ecuatoriana entre 2000-2014". *Desafíos del pensamiento crítico: Memorias del Décimo Congreso Ecuatoriano de Sociología y Política*, Tomo I. Quito: Universidad Central del Ecuador (pp.87-110). Disponible en: https://bit.ly/2yfmPrk

Acosta, Alberto y Cajas-Guijarro, John (2017b). "Ocaso y muerte de una revolución que al parecer nunca nació. Reflexiones a la sombra de una década desperdiciada". *Ecuador Debate*, No. 98, agosto, pp.7-28. Disponible en: http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/xmlui/handle/10469/12166

Acosta, Alberto y Cajas-Guijarro, John (2017c). "Cruda realidad: Corrupción, extractivismos, autoritarismo". Rebelion.org, agosto 2017. Disponible en: http://www.rebelion.org/docs/230588.pdf

Acosta, Alberto y Cajas-Guijarro, John (2018a). "El "hocico de lagarto" del correísmo: ricos muy bien, pobres (ligeramente) menos mal". En Cuvi, J. (ed.). *El gran fraude*. Quito: Montecristi Vive (pp.46-75). Disponible en: https://lalineadefuego.files.wordpress.com/2018/09/el-gran-fraude.pdf

Acosta, Alberto y Cajas-Guijarro, John (2018b). "Moreno, un neoliberal más". Rebelion.org, septiembre 2018. Disponible en: http://www.rebelion.org/noticia.php?id=245958&titular=moreno-un-neoliberal-m%E1s-

Acosta, Alberto y Cajas-Guijarro, John (2018b). *Una década desperdiciada. Las sombras del correísmo*. Quito: Centro Andino de Acción Popular, Serie Estudio y Análisis. Disponible en: https://lalineadefuego.files.wordpress.com/2018/06/libro_la_decada_desperdiciada.pdf

Acosta, Alberto y Cajas-Guijarro, John (2018d). "Un mundo de muros… y cañones". Rebelion.org, abril 2018. Disponible en: http://www.rebelion.org/noticia.php?id=240520&titular=un-mundo-de-muros%85-y-ca%F1ones-

Amín, Samir (1970). *La acumulación a escala mundial. Crítica de la teoría del subdesarrollo*. México D.F.: Siglo XXI Editores.

Angrist, Joshua y Pischke, Jörn-Steffen (2008). *Mostly Harmless Econometrics: An Empiricist's Companion*. Princeton University Press.

Argüello, Ricardo (2007). *Estudio de los mayores impactos de un acuerdo comercial con la Unión Europea: Oportunidades para la Comunidad Andina*. Proyecto de Cooperación UE-Comunidad Andina en materia de Asistencia Técnica Relativa al Comercio-ATRIC I. Disponible en: http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=26030&name=Arguello-AnalisisComparativoParte3.pdf&prefijo=file

Báez, Jonathan (2015). ¿Para quién el Estado? Estudio de la concentración en compras públicas. Quito: CDES. Disponible en: http://cdes.org.ec/web/wp-content/uploads/2016/08/Compras-P%C3%BAblicas.pdf

Baran, Paul (1957). *La economía política del crecimiento*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Barrera, Augusto (coord.) (1999). *Ecuador: un modelo para [des]armar. Descentralización, disparidades regionales y modo de desarrollo*. Quito: Grupo de Democracia y Desarrollo Local. Disponible en: http://openbiblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/42439.pdf

Bell, Joe (1992). "Adam Smith's theory of economic development: "Of the natural progress of opulence"". *Journal of Economics and Finance*, Vol.1, No.1, pp.137-145.

Cajas-Guijarro, John (2015). *Clases sociales, desigualdad y subempleo en el capitalism subdesarrollado*. Tesis de Maestría en Economía del Desarrollo. Quito: FLACSO. Disponible en: http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/8146

Cajas-Guijarro, John (2018). "¿Hacia dónde va el Ecuador de Lenín Moreno? Entre una crisis persistente y un nuevo neoliberalismo". *Nueva Sociedad*, junio 2018. Disponible en: http://nuso.org/articulo/hacia-donde-va-ecuador-lenin-moreno-/

Calapaqui, Karla (2017). C*riminalización de la protesta: 2007-2017, las víctimas del correísmo*. Dayuma, fundación por la Defensa de los DDHH. Disponible en: http://cedocut.org.ec/criminalizacion-de-la-protesta-2007-2017-las-victimas-del-correismo/

Comisión Europea (2009). *EU-Andean Trade Sustainability Impact Assessment*. Reporte elaborado por Development Solutions, CEPR, Universidad de Manchester. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/july/tradoc_144011.pdf

Chang, Ha-Joon (2002). *Kicking away the ladder. Development Strategy in Historical Perspective*. Anthem Press.

Chipman, John (1965). "A Survey of the Theory of International Trade: Part 1, The Classical Theory". *Econometrica*, Vol.33, No.3, pp.477-519.

CEPAL (2013). *Evaluación de los posibles impactos de la adhesión plena del Ecuador al MERCOSUR*. Asistencia Técnica al Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad del Ecuador.

CEPAL (2017). *Evaluación de los posibles impactos de un acuerdo comercial entre el Ecuador y la Unión Europea*. CEPAL y Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador. Quito. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40924/1/S1500670_es.pdf

Cueva, Agustín (1990). *El desarrollo del capitalismo en América Latina: ensayo de interpretación histórica*. México D.F.: Siglo XXI Editores.

Cuvi, Juan (ed.) (2014). *La restauración conservadora del correísmo*. Quito: Montecristi Vive. Disponible en: https://www.sudamericarural.org/images/en_papel/archivos/La-restauracin-conservadora-copia.compressed.pdf

Dos Santos, Theotonio (1970). "The structure of dependence". *American Economic Review*. Vol.60, No.2, pp.231-236.

Emmanuel, Arghiri (1972). *Unequal Excahnge: A Study of the Imperialismo Trade*. Nueva York y Londres: Monthly Review Press.

Fierro, Luis (1992). *Los grupos financieros en el Ecuador*. Quito: CEDEP.

Furtado, Celso (1966). *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*. Buenos Aires: Editorial Universitaria.

Frank, André-Gunder (1966). "El desarrollo del subdesarrollo". En *El nuevo rostro del capitalismo*, Monthly Review Selecciones en castellano, No.4, pp. 144-157. Disponible en: https://www.monthlyreviewencastellano.com/4-nuevo-capitalismo

Friedman, Milton (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.

Friedman, Milton (1993). "Why Government is the Problem". En *Essays in Public Policy*, No.39. Stanford, California: Hoover Institution Press.

Fundación Heifer (2014). *Acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea: ¿negociación de un TLC? Posibles impactos en el sector rural*. Quito. Disponible en: http://www.heifer-ecuador.org/wp-content/uploads/2015/01/Acuerdo-Comercial-Multipartes-Ecuador-Union-Europea-1.pdf

Galarza Zavala, Jaime (1962). *El yugo feudal: visión del campo ecuatoriano*. Quito: Editorial Espejo.

Galarza Zavala, Jaime (1981). *El festín del petróleo*. Cuenca: Ediciones Solitierra.

Giordano, Paolo y Watanuki, Masakazu (2010). "Andean countries at a crossroads: evaluating pro-poor trade integration options". En *Modeling Public Policies in Latin America and the Caribbean* (varios autores). Santiago de Chile: CEPAL (pp.33-86). Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2583/S1000309.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Guerrero, Andrés (1994). *Los oligarcas del cacao: ensayo sobre la acumulación originaria en el Ecuador*. Quito: Editorial El Conejo.

Harvey, David (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.

Hilferding, Rudolf (1910). *Finance Capital. A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*. Marxists.org. Disponible en: https://www.marxists.org/archive/hilferding/1910/finkap/

Iturralde, Pablo (2017). *La nueva epidemia. Impactos del tratado de libre comercio con la Unión Europea en el sector de la salud del Ecuador*. Quito: Fundación Donum y CDES. Disponible en: http://cdes.org.ec/web/wp-content/uploads/2017/09/TLC_Salud_PlataformaSalud.pdf

Jácome, Hugo y Cicowiez, Martín (2012). "El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea: efectos económicos y distributivos para el Ecuador". En Jácome, H. (coord.). *El retorno de las carabelas: Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. Quito: FLACSO (pp.93-138). Disponible en: http://openbiblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/54770.pdf

Katz, Claudio (2018). *América Latina desde la teoría de la dependencia*. Conferencia expuesta en el Encuentro "La economía de América Latina y el Caribe ante el nuevo entorno internacional". La Habana: ANEC. Disponible en: https://katz.lahaine.org/b2-img/AMRICALATINADESDELATEORADELADEPENDENCIA.pdf

Latorre, Javier (2017). *El desarrollo de las negociaciones en el Acuerdo Comercial Multipartes de la UE con Ecuador*. Tesis de maestría en Relaciones Internacionales. Quito: FLACSO. Disponible en: http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/13557/2/TFLACSO-2017JALV.pdf

Lenin, V.I. (1917). Imperialismo, fase superior del capitalismo. Lima: Ediciones Populares Los Andes

List, Friedrich (1841). "Sistema nacional de economía política. Introducción". En Acosta A. y Gudynas E. (eds.) (2009).

*Libre comercio – Mitos y realidades*. Quito: Abya-Yala (pp. 13-34). Disponible en: http://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1372&context=abya_yala

Marini, Ruy Mauro (1973). "Dialéctica de la dependencia". En *América Latina, dependencia y globalización*. CLACSO (pp.107-149). Disponible en: http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/becas/20160219015003/Ensayo_sobre_Dial_ctica_de_la_Dependencia_de_Ruy_M.pdf

Marx, Karl (1845). "Tesis sobre Feuerbach". En: Rendueles C. (prep.), *Karl Marx: Escritos sobre materialismo histórico*. Madrid: Alianza Editorial.

Marx, Karl (1848). *Discurso sobre el libre cambio*. Marxists.org. Disponible en: https://www.marxists.org/espanol/m-e/1847/miseria/009.htm

Marx, Karl (1849). *Trabajo asalariado y capital*. Marxists.org. Disponible en: https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/49-trab2.htm

Marx, Karl (1867). *El Capital. Tomo I. El proceso de producción del capital*. México D.F.: Siglo XXI Editores.

Meythaler & Zambrano (2017). Impacto tributario del acuerdo comercial entre la Unión Europea y sus estados miembros, por una parte, y Colombia, el Perú y Ecuador, por otra". Informe legal N° 10-2017 boletín informativo. Disponible en: https://www.lmzabogados.com/impacto-tributario-del-acuerdo-comercial-la-union-europea-estados-miembros-una-parte-colombia-peru-ecuador-otra/

Moncada, José (1974). "El desarrollo económico y la distribución del ingreso en el caso ecuatoriano", *Nueva Sociedad*, No.15, nov-dic. 1974, pp.11-27. Disponible en: http://nuso.org/articulo/el-desarrollo-economico-y-la-distribucion-del-ingreso-en-el-caso-ecuatoriano/

Moncada, José (1995). *Desigualdad y estructura productiva en el Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.

Navarro, Guillermo (1976). *La concentración de capitales en el Ecuador*. Quito: Ediciones Sol y Tierra.

Navarro, Guillermo (2006). *Poder económico, poder político y poder fáctico*. Quito: Ediciones Zitra.

Noroña, Silvia y Cajas-Guijarro, John (2014). *Acumulación de capital, ejército industrial de reserva y su relación en la economía ecuatoriana*. Tesis de pregrado. Quito: Escuela Politécnica Nacional. Disponible en: https://bit.ly/2Pt8EWu

Orozco, Marcela (coord.) (2011). *La reconquista europea: Balance a 10 años del Acuerdo Global México-UE*. Guayaquil: Ecuador Decide.

Pástor, Carlos (2017). *Los Grupos Económicos en el Ecuador*. Quito: Ediciones La Tierra.

Pérez-Oviedo, Wilson y Acosta, Miguel (2005). "Modelo Ecuatoriano de Equilibrio General Aplicado (MEEGA)". C*uestiones Económicas*, Vol.22, No.2:2-3, pp.5-46. Dsiponible: https://www.bce.fin.ec/cuestiones_economicas/images/PDFS/2005/No2/Vol.22-2-2005WilsonPerez.pdf

Pérez Bustamante & Ponce (2017). Implicaciones de Propiedad Intelectual del tratado comercial con la Unión Europea, junio 2017. Disponible: http://www.pbplaw.com/propiedad-intelectual-tratado-comercial-union-europea/

Pinto, Aníbal (1969). "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina". En *Inflación: raíces estructurales*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica. Disponible en: http://www.rrojasdatabank.info/pinto/apintohet.pdf

Prebisch, Raúl (1981). C*apitalismo periférico, crisis y transformación*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Quijano, Aníbal (2000). "Colonialidad del poder, globalización y democracia". Disponible en: http://www.rrojasdatabank.info/pfpc/quijan02.pdf

Ricardo, David (1817). *Principios de Economía Política y Tributación*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Rizvi, S. Abu Turab (2006). "The Sonnenschein-Mantel-Debreu Results after Thirty Years". *History of Political Economy*. Duke University Press, Vol.38(5), pp.228-245.

Segal, Robert (2015). *Myth: A Very Short Introduction*. Oxford: Oxford University Press.

Slaughter, Matthew (2001). "Trade liberalization and per capita income convergence: a difference-in-differences analysis". *Journal of International Economics*, Vol.55, pp.203-228.

Schuldt, Jürgen (2013): "Distribución del ingreso versus distribución de la riqueza", mayo 13 de 2013. Disponible en: http://pacasmayo08.blogspot.com

Smith, Adam (1776). *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Svampa, Maristella (2013). "'Consenso de los commodities' y lenguajes de valoración en América Latina". *Nueva Sociedad*, No.244, marzo-abril. Disponible en: http://nuso.org/articulo/consenso-de-los-commodities-y-lenguajes-de-valoracion-en-america-latina/

Thorsen, Dag Einar (2009). *The Neoliberal Challenge*. Documento de trabajo. Disponible en: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.732.1184&rep=rep1&type=pdf

USTR (2018). *Foreign trade barriers*. Disponible en: https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Reports/2018%20National%20Trade%20Estimate%20Report.pdf

Villa, Juan (2016). "diff: Simplifying the estimation of difference-in-differences treatment effects". *Stata Journal*, Vol. 16, pp. 52-71.

Wallerstein, Immanuel (1996). "La re-estructuración capitalista y el sistema-mundo". *Anuario Mariateguiano*, No. 8, pp.195-207. Disponible en: http://www.flacsoandes.edu.ec/web/imagesFTP/1265665449.La_reestructuracion_capitalista_y_el_sistema.pdf

Watson, Matthew (2016). "Historicizing Ricardo's comparative advantage theory" Ricardo's comparative advantage theory". *New Political Economy*. Disponible en: http://dx.doi.org/10.1080/13563467.2016.1216535

Winzeler, Robert (2012). "Anthropology and Religion: What We Know, Think, and Question". AltaMira Press

Wong, Sara y Veronika Kulmer (2010). Poverty Impacts of Trade Integration with the EU: Lessons for Ecuador. Graduate School of Management. Guayaquil: Polytechnic University.

# Anexos

## 1. Los *capos* de las exportaciones ecuatorianas (detalle).

Este anexo identifica al detalle a los grandes exportadores no petroleros para cada una de las principales regiones de destino de las mercancías ecuatorianas entre 2013 y 2018(1s). El detalle se hace tanto a nivel de grupos económicos identificados por el SRI como a nivel de empresas sin grupo identificado.

### Cuadro A.1.1.
### Grandes exportadores a la Unión Europea entre 2013 y 2018(1s) (millones de dólares FOB y % del total por producto)

| Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Banano y plátano | EL ROSADO/ BANANERA NOBOA | 648 | 14,0% | TROPICALFRUIT EXPORT S.A. | 285 | 6,1% |
| | UBESA | 511 | 11,0% | ASOCIACION DE AGRICULTORES BANANEROS DEL LITORAL (ASOAGRIBAL) | 227 | 4,9% |
| | REYBANPAC | 277 | 6,0% | CALIDAD EN BANANO S.A. (BANACALI) | 204 | 4,4% |
| | CIPAL | 276 | 6,0% | FRUTA RICA S.A. (FRUTARIC) | 165 | 3,6% |
| | OBSA | 188 | 4,1% | ASOCIACION DE LA INDUSTRIA BANANERA DEL ECUADOR (ASISBANE) | 151 | 3,3% |
| | | | | CABAQUI S.A. | 117 | 2,5% |
| | Resto de grupos | 30 | 0,7% | Resto de empresas | 1560 | 33,1% |
| | Total grupos | 1932 | 41,6% | Total empresas | 2710 | 58,4% |

| Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Camarones | PROMARISCO | 642 | 17,2% | EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.) | 290 | 7,8% |
| | SANTA PRISCILA | 503 | 13,5% | EMPACADORA CRUSTAMAR S.A. (EMPACRUSA) | 217 | 5,8% |
| | EXPALSA | 454 | 12,2% | PROCESADORA Y EXPORTADORA DE MARISCOS S.A. (PROEXPO) | 176 | 4,7% |
| | OMARSA | 415 | 11,1% | EMPACRECI S.A. | 118 | 3,2% |
| | SONGA | 156 | 4,2% | COMPAÑÍA EMPACADORA DUFER CIA. LTDA. | 67 | 1,8% |
| | Resto de grupos | 199 | 5,4% | Resto de empresas | 486 | 13,1% |
| | Total grupos | 2369 | 63,6% | Total empresas | 1355 | 36,4% |
| Enlatados de pescado | ISABEL/PRONACA | 553 | 17,0% | PESPESCA S.A. | 151 | 4,6% |
| | SALICA | 486 | 14,9% | FISHCORP S.A. | 52 | 1,6% |
| | N.I.R.S.A. | 483 | 14,8% | INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA. LTDA. IDEAL | 47 | 1,4% |
| | EUROFISH | 461 | 14,1% | GALAPESCA S.A. | 32 | 1,0% |
| | TECOPESCA | 391 | 12,0% | CORPORACION CONSERVERA MUNDO MARINO PENINSULAR S.A. (COMUMAP) | 31 | 1,0% |
| | MARBELIZE | 327 | 10,0% | | | |
| | NAVIWAX | 147 | 4,5% | | | |
| | Resto de grupos | 36 | 1,1% | Resto de empresas | 64 | 2,0% |
| | Total grupos | 2884 | 88,4% | Total empresas | 377 | 11,6% |
| Flores naturales | HERDOIZA CRESPO | 19 | 2,1% | HILSEA INVESTMENTS LIMITED | 47 | 5,0% |
| | CGGC FOPECA | 10 | 1,1% | ROSAPRIMA CIA. LTDA. | 39 | 4,1% |
| | HIDALGO E HIDALGO | 9 | 1,0% | FLORES EQUINOCCIALES S.A. (FLOREQUISA) | 23 | 2,5% |
| | MODERNA | 7 | 0,8% | FLORICOLA SAN ISIDRO LABRADOR CIA. LTDA. (FLORSANI) | 22 | 2,4% |
| | PROVEFRUT | 2 | 0,3% | FLEURO S.A. (FLEUROSA) | 19 | 2,0% |
| | Resto de grupos | 7 | 0,8% | Resto de empresas | 736 | 78,1% |
| | Total grupos | 55 | 5,9% | Total empresas | 886 | 94,1% |

| Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Cacao en grano | NESTLÉ | 68 | 7,5% | OUTSPAN ECUADOR S.A. | 94 | 10,3% |
| | ALMACENES LA GANGA | 2 | 0,2% | EXPORTADORA MLOPEZ CIA. LTDA. | 43 | 4,7% |
| | AVÍCOLA ORO | 0 | 0,0% | COMPAÑÍA EXPORTADORA DE CACAO DE AROMA Y ORGANICO ) S.A. (CECAO) | 42 | 4,6% |
| | | | | MARTINETTI SALTOS PEDRO FERNANDO | 39 | 4,3% |
| | | | | INMOBILIARIA GUANGALA S.A. | 36 | 3,9% |
| | | | | Resto de empresas | 586 | 64,5% |
| | Total grupos | 70 | 7,7% | Total empresas | 839 | 92,3% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

## Cuadro A.1.2.
## Grandes exportadores a Estados Unidos entre 2013 y 2018(1s) (millones de dólares FOB y % del total por producto)

| Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Camarones | SONGA | 388 | 11,5% | EMPACRECI S.A. | 188 | 5,6% |
| | SANTA PRISCILA | 295 | 8,7% | DAVMERCORP S.A. | 139 | 4,1% |
| | EXPALSA | 149 | 4,4% | PRODUCTOS PERECIBLES Y MARISCOS S.A. (PROPEMAR) | 128 | 3,8% |
| | OMARSA | 120 | 3,6% | EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.) | 123 | 3,6% |
| | BANCO DE MACHALA | 104 | 3,1% | COMPAÑÍA EMPACADORA DUFER CIA. LTDA. | 110 | 3,2% |
| | COMANDATO | 103 | 2,9% | EXPORTADORA DE PRODUCTOS DEL OCEANO CIA. LTDA. (OCEANPRODUCT) | 94 | 2,7% |
| | Resto de grupos | 320 | 9,2% | Resto de empresas | 1229 | 35,2% |
| | Total grupos | 1479 | 43,7% | Total empresas | 2012 | 59,4% |

| Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Banano y plátano | UBESA | 926 | 36,0% | TROPICALFRUIT EXPORT S.A. | 107 | 4,2% |
| | OBSA | 84 | 3,3% | ASOCIACION DE LA INDUSTRIA BANANERA DEL ECUADOR (ASISBANE) | 69 | 2,7% |
| | EL ROSADO/ BANANERA NOBOA | 76 | 3,0% | SENTILVER S.A. | 47 | 1,8% |
| | REYBANPAC | 36 | 1,4% | DAMASCOSWETT S.A. | 29 | 1,1% |
| | BANCO DE MACHALA | 36 | 1,4% | EXPORTADORA AGRICULTORES BANANEROS DEL SUR S.A. (EXAGRISURSA) | 25 | 1,0% |
| | Resto de grupos | 22 | 0,8% | Resto de empresas | 1112 | 43,3% |
| | Total grupos | 1179 | 45,9% | Total empresas | 1389 | 54,1% |
| Concentrados de oro | LIGA DE ORO | 180 | 8,0% | CLEARPROCESS CIA. LTDA. | 352 | 15,5% |
| | BELORO | 101 | 4,4% | SPARTAN DEL ECUADOR PRODUCTOS QUIMICOS S.A. | 233 | 10,3% |
| | BANCO SOLIDARIO | 25 | 1,1% | OROTECNO S.A. | 191 | 8,4% |
| | ELIPE | 3 | 0,2% | INTERMETALS CIA. LTDA. | 128 | 5,6% |
| | | | | FRANTELLOG S.A. | 98 | 4,3% |
| | | | | Resto de empresas | 956 | 42,2% |
| | Total grupos | 309 | 13,6% | Total empresas | 1958 | 86,4% |
| Flores naturales | HIDALGO E HIDALGO | 37 | 1,8% | HILSEA INVESTMENTS LIMITED | 169 | 8,2% |
| | PROVEFRUT | 21 | 1,0% | FALCONFARMS DE ECUADOR S.A. | 117 | 5,7% |
| | HERDOIZA CRESPO | 16 | 0,8% | DENMAR S.A. | 67 | 3,2% |
| | PLASTICAUCHO | 10 | 0,5% | SUEÑOS DE LOS ANDES BOUQUETANDES CIA. LTDA. | 66 | 3,2% |
| | CGGC FOPECA | 5 | 0,2% | GROWFLOWERS PRODUCCIONES S.A. | 51 | 2,5% |
| | Resto de grupos | 13 | 0,6% | Resto de empresas | 1485 | 72,2% |
| | Total grupos | 102 | 5,0% | Total empresas | 1954 | 95,0% |

| Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Cacao en grano | NESTLÉ | 81 | 8,4% | INMOBILIARIA GUANGALA S.A. | 133 | 13,7% |
| | LA GANGA | 0 | 0,0% | OUTSPAN ECUADOR S.A. | 107 | 11,0% |
| | AVÍCOLA ORO | 0 | 0,0% | ECO-KAKAO S.A. | 60 | 6,1% |
| | | | | AROMATIC COCOA EXPORT S.A. (AROMAEXCO) | 52 | 5,4% |
| | | | | AGRICOLA GUANGALA S.A. (AGRIGUANGALA) | 52 | 5,3% |
| | | | | Resto de empresas | 889 | 50,1% |
| | Total grupos | 82 | 8,4% | Total empresas | 1292 | 91,6% |
| Atún y pescado | SANTA PRISCILA | 104 | 12,3% | FRIGORIFICO Y LABORATORIO SAN MATEO CIA. LTDA. (FRIGOLAB SAN MATEO) | 69 | 8,1% |
| | EUROFISH | 45 | 5,4% | COSTAPESCA CIA. LTDA. | 66 | 7,9% |
| | FORTIDEX | 36 | 4,3% | CEPROMAR S.A. | 65 | 7,7% |
| | DEGFER | 5 | 0,6% | PRODUCTOS PERECIBLES Y MARISCOS S.A. (PROPEMAR) | 62 | 7,3% |
| | TECOPESCA | 3 | 0,4% | ESCUALEM S.A. | 31 | 3,6% |
| | Resto de grupos | 0 | 0,0% | Resto de empresas | 356 | 42,3% |
| | Total grupos | 194 | 23,0% | Total empresas | 648 | 77,0% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017.
Elaboración propia.

## Cuadro A.1.3.
## Grandes exportadores a ALADI entre 2013 y 2018(1s)
## (millones de dólares FOB y % del total por producto)

| Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Enlatados de pescado | ISABEL/ PRONACA | 386 | 17,6% | ENVASES SURAMERICANOS S.A. (ENVASUR) | 152 | 6,9% |
| | NIRSA | 235 | 10,8% | USAFISH S.A. | 98 | 4,5% |
| | TECOPESCA | 221 | 10,1% | GALAPESCA S.A. | 87 | 4,0% |
| | SALICA | 205 | 9,4% | INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS C.A. (INEPACA) | 83 | 3,8% |
| | EUROFISH | 149 | 6,8% | GETAFE S.A. | 62 | 2,8% |
| | NAVIWAX | 106 | 4,9% | | | |
| | Resto de grupos | 141 | 6,4% | Resto de empresas | 263 | 12,0% |
| | Total grupos | 1443 | 65,9% | Total empresas | 745 | 34,1% |
| Manufacturas de metales | ELJURI | 180 | 10,4% | MABE ECUADOR S.A. | 217 | 12,6% |
| | GENERAL MOTORS | 178 | 10,3% | IPAC S.A. | 115 | 6,7% |
| | CONSENSOCORP | 143 | 8,3% | FUNDAMETZ S.A. | 87 | 5,1% |
| | PRONACA | 63 | 3,7% | CORPORACION ECUATORIANA DE ALUMINIO S.A. (CEDAL) | 72 | 4,2% |
| | LAN | 41 | 2,4% | TECNOVA S.A. | 46 | 2,7% |
| | Resto de grupos | 239 | 13,9% | Resto de empresas | 343 | 19,9% |
| | Total grupos | 843 | 48,9% | Total empresas | 880 | 51,1% |

| Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Extractos y aceites vegetales | LA FABRIL | 318 | 24,3% | COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CIECOPALMA S.A. | 283 | 21,6% |
| | DANEC | 181 | 13,8% | ASOCIACION ECUATORIANA DE EXTRACTORAS DE ACEITE DE PALMA Y SUS DERIVADOS (AEXPALMA) | 70 | 5,4% |
| | ALES | 54 | 4,1% | AGROINDUSTRIA DEL PARAISO S.A. (AGROPARAISO) | 63 | 4,8% |
| | BANCO PICHINCHA | 1 | 0,1% | EXTRACTORA Y PROCESADORA DE ACEITES S.A. (EPACEM) | 62 | 4,7% |
| | ECUAQUÍMICA | 1 | 0,1% | OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA. LTDA. | 61 | 4,7% |
| | Resto de grupos | 1 | 0,1% | Resto de empresas | 214 | 16,4% |
| | Total grupos | 556 | 42,4% | Total empresas | 754 | 57,6% |
| Banano y plátano | UBESA | 65 | 6,3% | SABROSTAR FRUIT COMPANY S.A. | 274 | 26,3% |
| | REYBANPAC | 34 | 3,3% | EXPORSWEET S.A. | 137 | 13,2% |
| | EL ROSADO/ BANANERA NOBOA | 24 | 2,3% | JORCORP S.A. | 73 | 7,0% |
| | BANCO DE MACHALA | 5 | 0,5% | LIZZARD S.A. | 67 | 6,4% |
| | OBSA | 1 | 0,1% | JEDESCO S.A. | 40 | 3,8% |
| | Resto de grupos | 1 | 0,1% | Resto de empresas | 320 | 30,7% |
| | Total grupos | 130 | 12,3% | Total empresas | 911 | 87,5% |
| Manufacturas de cuero, plástico y caucho | CONTINENTAL TIRE ANDINA | 259 | 29,0% | BOPP DEL ECUADOR S.A. | 73 | 8,2% |
| | SIGMAPLAST | 176 | 19,8% | AGRICOMINSA AGRICOLA COMERCIAL INDUSTRIAL S.A. (AGRICOMINSA) | 32 | 3,6% |
| | PLASTICAUCHO | 132 | 14,8% | AMCOR RIGID PLASTICS ECUADOR S.A. | 15 | 1,7% |
| | RIVAL | 27 | 3,0% | EDESA S.A. | 10 | 1,1% |
| | GERARDO ORTIZ E HIJOS | 16 | 1,8% | PRODUCTOS PARAISO DEL ECUADOR S.A. | 9 | 1,0% |
| | Resto de grupos | 67 | 7,5% | Resto de empresas | 75 | 8,4% |
| | Total grupos | 677 | 76,0% | Total empresas | 214 | 24,0% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

## Cuadro A.1.4.
## Grandes exportadores a Asia entre 2013 y 2018(1s)
## (millones de dólares FOB y % del total por producto)

| Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Camarones | EXPALSA | 1047 | 17,5% | PROCESADORA Y EXPORTADORA DE MARISCOS S.A. (PROEXPO) | 381 | 6,4% |
| | SANTA PRISCILA | 1039 | 17,3% | EMPACRECI S.A. | 286 | 4,8% |
| | OMARSA | 734 | 12,3% | PROCESADORA DE MARISCOS DE EL ORO S.A. (PROMAORO) | 136 | 2,3% |
| | SONGA | 541 | 9,0% | EMPACADORA CRUSTAMAR S.A. (EMPACRUSA) | 125 | 2,1% |
| | NIRSA | 371 | 6,2% | EXORBAN S.A. | 120 | 2,0% |
| | COMANDATO | 178 | 3,0% | EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.) | 119 | 2,0% |
| | PROMARISCO | 169 | 2,8% | COFIMAR S.A. | 96 | 1,6% |
| | Resto de grupos | 353 | 0,1% | Resto de empresas | 640 | 10,7% |
| | Total grupos | 4086 | 68,2% | Total empresas | 1903 | 31,8% |
| Banano y plátano | REYBANPAC | 261 | 9,8% | ASOCIACION DE AGRICULTORES BANANEROS DEL LITORAL (ASOAGRIBAL) | 273 | 10,2% |
| | UBESA | 105 | 3,9% | SABROSTAR FRUIT COMPANY S.A. | 184 | 6,9% |
| | OBSA | 55 | 2,1% | TUCHOK S.A. | 164 | 6,2% |
| | EL ROSADO/ BANANERA NOBOA | 39 | 1,5% | FRUTADELI S.A. | 153 | 5,7% |
| | EDIMCA | 22 | 0,8% | AGZULASA CIA. LTDA. | 128 | 4,8% |
| | Resto de grupos | 26 | 1,0% | Resto de empresas | 1258 | 47,2% |
| | Total grupos | 508 | 19,0% | Total empresas | 2159 | 81,0% |

| Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Cacao en grano | NESTLÉ | 19 | 2,5% | AGROINDUSTRIAS ARRIBA DEL ECUADOR S.A. (AGROARRIBA) | 167 | 21,8% |
| | LA GANGA | 1 | 0,1% | OUTSPAN ECUADOR S.A. | 155 | 20,2% |
| | | | | INMOBILIARIA GUANGALA S.A. | 52 | 6,8% |
| | | | | TRANSMAR ECUADOR S.A. | 31 | 4,0% |
| | | | | SOCIEDAD CIVIL GERVERD | 27 | 3,5% |
| | | | | Resto de empresas | 316 | 41,2% |
| | Total grupos | 20 | 2,6% | Total empresas | 747 | 97,4% |
| Harina de pescado | NIRSA | 85 | 17,5% | EMPRESA PESQUERA POLAR S.A. | 115 | 23,8% |
| | FORTIDEX | 41 | 8,5% | INDUSTRIAL PESQUERA JUNIN S.A. (JUNSA) | 72 | 14,9% |
| | ISABEL/EUROFISH | 33 | 6,8% | PRODUCTOS PESQUEROS S.A. (PRODUPES) | 44 | 9,0% |
| | TECOPESCA | 6 | 1,2% | PESQUERA CENTROMAR S.A. | 28 | 5,7% |
| | COMPAÑÍA DE SEGUROS ECUATORIANO-SUIZA | 1 | 0,1% | PRODUCTORA MARVIVO S.A. (PROMARVI) | 24 | 4,9% |
| | Resto de grupos | 0 | 0,0% | Resto de empresas | 37 | 7,6% |
| | Total grupos | 165 | 34,1% | Total empresas | 319 | 65,9% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

## 2. Los *capos* de las importaciones ecuatorianas (detalle).

Este anexo identifica al detalle a los grandes importadores no petroleros para cada una de las principales regiones desde las cuales el Ecuador realizó sus importaciones entre 2013 y 2018(1s). El detalle se hace tanto a nivel de grupos económicos identificados por el SRI como a nivel de empresas sin grupo identificado.

### Cuadro A.2.1.
### Grandes importadores de productos desde la ALADI entre 2013 y 2018(1s) (millones de dólares CIF y % del total por producto)

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Bien de consumo no duradero | Productos farmacéuticos y de tocador | COLGATE PALMOLIVE | 187 | 4,1% | MEDICAMENTA ECUATORIANA S.A. | 211 | 4,7% |
| | | LETERAGO | 181 | 4,0% | BAYER S.A. | 195 | 4,3% |
| | | ECUAQUÍMICA | 179 | 4,0% | MERCK C.A. | 169 | 3,7% |
| | | TRANSBEL | 135 | 3,0% | PROCTER & GAMBLE ECUADOR CIA. LTDA. | 148 | 3,3% |
| | | QUIFATEX | 128 | 2,8% | SANOFI-AVENTIS DEL ECUADOR S.A. | 122 | 2,7% |
| | | UNILEVER | 119 | 2,6% | LABORATORIOS SIEGFRIED S.A. | 114 | 2,5% |
| | | YANBAL | 110 | 2,4% | LABORATORIOS LA SANTÉ COMPAÑÍA LIMITADA | 97 | 2,1% |
| | | AVON | 105 | 2,3% | GLAXO-SMITH-KLINE ECUADOR S.A. | 94 | 2,1% |
| | | LA FABRIL | 104 | 2,3% | LABORATORIOS CHALVER DEL ECUADOR CIA. LTDA. | 90 | 2,0% |
| | | Resto de grupos | 278 | 6,1% | Resto de empresas | 1755 | 38,8% |
| | | Total grupos | 1525 | 33,7% | Total empresas | 2995 | 66,3% |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos químicos y farmacéuticos para la industria | PYCA | 98 | 2,8% | BOPP DEL ECUADOR S.A. | 89 | 2,5% |
| | | PRONACA | 53 | 1,5% | BAYER S.A. | 64 | 1,8% |
| | | SIGMAPLAST | 52 | 1,5% | QUALA ECUADOR S.A. | 59 | 1,7% |
| | | LA FABRIL | 42 | 1,2% | QUIMPAC ECUADOR S.A (QUIMPACSA) | 57 | 1,6% |
| | | MEXICHEM | 39 | 1,1% | ACROMAX LABORATORIO QUIMICO FARMACEUTICO S.A. | 55 | 1,6% |
| | | Resto de grupos | 801 | 22,9% | Resto de empresas | 2094 | 59,8% |
| | | Total grupos | 1084 | 31,0% | Total empresas | 2417 | 69,0% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos mineros para la industria | PRONACA | 169 | 6,0% | CABLES ELECTRICOS ECUATORIANOS C.A. (CABLEC) | 132 | 4,7% |
| | | ADELCA | 141 | 5,0% | INDUSTRIA ECUATORIANA DE CABLES S.A. (INCABLE) | 128 | 4,5% |
| | | ELECTROCABLES | 131 | 4,6% | CEDETEC S.A. | 122 | 4,3% |
| | | GENERAL MOTORS | 77 | 2,7% | IPAC S.A. | 99 | 3,5% |
| | | HOLDINGDINE | 55 | 1,9% | IDEAL ALAMBREC S.A. | 94 | 3,3% |
| | | Resto de grupos | 485 | 17,1% | Resto de empresas | 1204 | 42,5% |
| | | Total grupos | 1057 | 37,3% | Total empresas | 1779 | 62,7% |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos agropecuarios no alimenticios para la industria | KIMBERLY-CLARK | 86 | 3,6% | PAT PRIMO ECUADOR COMERCIALIZADORA S.A. | 138 | 5,8% |
| | | GRUPASA | 62 | 2,6% | IMPORDENIM IMPORTADORA TEXTIL CIA. LTDA. | 133 | 5,6% |
| | | ALES | 31 | 1,3% | TETRA PAK CIA. LTDA. | 129 | 5,5% |
| | | CARTOPEL | 27 | 1,2% | PRODUCTOS TISSUE DEL ECUADOR S.A. | 85 | 3,6% |
| | | EDIMCA | 19 | 0,8% | EMPAQUES ECUATORIANOS S.A. (ECUAEMPAQUES) | 81 | 3,4% |
| | | Resto de grupos | 174 | 7,4% | Resto de empresas | 1403 | 59,2% |
| | | Total grupos | 400 | 16,9% | Total empresas | 1968 | 83,1% |
| Materia prima o insumo para la agricultura | Alimentos para animales | PRONACA | 373 | 16,8% | VITAPRO ECUADOR CIA. LTDA. | 391 | 17,6% |
| | | EXPALSA | 150 | 6,7% | INBALNOR S.A. | 141 | 6,3% |
| | | AGRIPAC | 79 | 3,6% | CARGILL DEL ECUADOR CIA. LTDA. (CARGILLECUADOR) | 113 | 5,1% |
| | | SANTA PRISCILA | 53 | 2,4% | ASOCIACION ECUATORIANA DE FABRICANTES DE ALIMENTOS BALANCEADOS PARA ANIMALES (AFABA) | 109 | 4,9% |
| | | KFC | 51 | 2,3% | LIRIS S.A. | 52 | 2,4% |
| | | Resto de grupos | 180 | 8,1% | Resto de empresas | 527 | 23,8% |
| | | Total grupos | 886 | 40,0% | Total empresas | 1332 | 60,0% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Bien de consumo no duradero | Productos alimenticios | NESTLÉ | 165 | 7,9% | CORPORACION DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS S.A. (CORDIALSA) | 132 | 6,3% |
| | | KRAFT | 122 | 5,8% | BASESURCORP S.A. | 96 | 4,6% |
| | | PYDACO | 60 | 2,9% | FRUTERA DON MARCOS S.A. (FRUDONMAR) | 96 | 4,6% |
| | | FAVORITA | 60 | 2,8% | DISTRIBUIDORA COLOMBINA DEL ECUADOR S.A. | 89 | 4,2% |
| | | ARCA | 40 | 1,9% | TRANSMARINER S.A. | 75 | 3,6% |
| | | Resto de grupos | 163 | 7,8% | Resto de empresas | 998 | 47,6% |
| | | Total grupos | 610 | 29,1% | Total empresas | 1485 | 70,9% |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos alimenticios para la industria | LA FABRIL | 413 | 22,5% | ASOCIACION ECUATORIANA DE FABRICANTES DE ALIMENTOS BALANCEADOS PARA ANIMALES (AFABA) | 36 | 1,9% |
| | | ARCA | 331 | 18,0% | LEVAPAN DEL ECUADOR S.A. | 27 | 1,5% |
| | | DANEC | 187 | 10,2% | INBALNOR S.A. | 23 | 1,3% |
| | | ALES | 94 | 5,1% | INGREDION ECUADOR S.A. | 15 | 0,8% |
| | | DINADEC | 89 | 4,9% | INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS C.A. (INEPACA) | 12 | 0,7% |
| | | Resto de grupos | 381 | 20,8% | Resto de empresas | 226 | 12,3% |
| | | Total grupos | 1495 | 81,5% | Total empresas | 339 | 18,5% |
| Bien de capital para la industria | Maquinaria industrial | IIASA | 89 | 6,1% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 62 | 4,3% |
| | | SCHLUMBERGER | 38 | 2,6% | DITECA S.A. | 50 | 3,4% |
| | | SAN CARLOS | 28 | 1,9% | COHECO S.A. | 28 | 1,9% |
| | | CONSENSOCORP | 26 | 1,8% | MABE ECUADOR S.A. | 20 | 1,3% |
| | | HALLIBURTON | 20 | 1,4% | ELECTROLUX C.A. | 16 | 1,1% |
| | | Resto de grupos | 361 | 24,6% | Resto de empresas | 728 | 49,7% |
| | | Total grupos | 562 | 38,3% | Total empresas | 904 | 61,7% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

## Cuadro A.2.2.
## Grandes importadores de productos desde Estados Unidos entre 2013 y 2018(1s) (millones de dólares CIF y % del total por producto)

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos químicos y farmacéuticos para la industria | MEXICHEM | 145 | 5,1% | HIDROMECANICA ANDINA HIDROANDINA CIA. LTDA. | 77 | 2,7% |
| | | RIVAL | 114 | 4,0% | CHAIDE Y CHAIDE S.A. | 54 | 1,9% |
| | | SCHLUMBERGER | 80 | 2,8% | PINTURAS CONDOR S.A. | 46 | 1,6% |
| | | GERARDO ORTIZ E HIJOS | 73 | 2,6% | PRODUCTOS PARAISO DEL ECUADOR S.A. | 42 | 1,5% |
| | | UNILEVER | 55 | 1,9% | MINISTERIO DE SALUD PUBLICA | 36 | 1,3% |
| | | Resto de grupos | 693 | 24,3% | Resto de empresas | 1433 | 50,3% |
| | | Total grupos | 1160 | 40,7% | Total empresas | 1687 | 59,3% |
| Bien de capital para la industria | Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos para la industria | CARTIMEX | 128 | 5,1% | TECNOMEGA C.A. | 167 | 6,7% |
| | | CLARO | 34 | 1,4% | ELECTRONICA SIGLO XXI S.A. (ELECTROSIGLO) | 166 | 6,7% |
| | | JOHNSON & JOHNSON | 25 | 1,0% | INTCOMEX DEL ECUADOR S.A. | 158 | 6,3% |
| | | NEXSYS | 19 | 0,8% | MEGAMICRO S.A. | 98 | 3,9% |
| | | ARTEFACTA | 15 | 0,6% | HEWLETT PACKARD ECUADOR CIA. LTDA. | 74 | 3,0% |
| | | Resto de grupos | 207 | 8,3% | Resto de empresas | 1392 | 56,0% |
| | | Total grupos | 429 | 17,3% | Total empresas | 2056 | 82,7% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Bien de capital para la industria | Maquinaria industrial | IIASA | 121 | 5,5% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 99 | 4,5% |
| | | SCHLUMBERGER | 118 | 5,3% | PETROAMAZONAS | 50 | 2,3% |
| | | MAVESA | 60 | 2,7% | TIW DE VENEZUELA S.A. | 33 | 1,5% |
| | | HALLIBURTON | 48 | 2,2% | PETROECUADOR | 28 | 1,2% |
| | | BAKER HUGHES | 45 | 2,0% | DITECA S.A. | 21 | 0,9% |
| | | Resto de grupos | 457 | 20,7% | Resto de empresas | 1129 | 51,1% |
| | | Total grupos | 849 | 38,4% | Total empresas | 1360 | 61,6% |
| Bien de capital para la industria | Otro equipo fijo para la industria | CLARO | 215 | 12,3% | CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES EP (CNT) | 116 | 6,6% |
| | | MOVISTAR | 63 | 3,6% | INTCOMEX DEL ECUADOR S.A. | 60 | 3,4% |
| | | CARTIMEX | 30 | 1,7% | ELECTRONICA SIGLO XXI S.A. (ELECTROSIGLO) | 33 | 1,9% |
| | | TELCONET | 30 | 1,7% | HEWLETT PACKARD ECUADOR CIA. LTDA. | 28 | 1,6% |
| | | GRUPO TVCABLE | 28 | 1,6% | UPS SCS ECUADOR CIA. LTDA. | 26 | 1,5% |
| | | Resto de grupos | 185 | 10,6% | Resto de empresas | 939 | 53,6% |
| | | Total grupos | 551 | 31,5% | Total empresas | 1201 | 68,5% |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos mineros para la industria | ADELCA | 172 | 10,0% | PETROAMAZONAS | 92 | 5,3% |
| | | BAKER HUGHES | 106 | 6,2% | PETROECUADOR | 76 | 4,4% |
| | | HOLDINGDINE | 90 | 5,2% | CABLES ELECTRICOS ECUATORIANOS C.A. (CABLEC) | 14 | 0,8% |
| | | SCHLUMBERGER | 89 | 5,2% | MISSIONPETROLEUM S.A. | 12 | 0,7% |
| | | IIASA | 55 | 3,2% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 11 | 0,6% |
| | | Resto de grupos | 277 | 16,1% | Resto de empresas | 728 | 42,3% |
| | | Total grupos | 790 | 45,9% | Total empresas | 932 | 54,1% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto (mill USD) | % del total | Nombre | Monto (mill USD) | % del total |
| Materia prima o insumo para la agricultura | Alimentos para animales | PRONACA | 70 | 6,7% | ASOCIACION ECUATORIANA DE FABRICANTES DE ALIMENTOS BALANCEADOS PARA ANIMALES (AFABA) | 280 | 26,7% |
| | | EXPALSA | 70 | 6,6% | BIOALIMENTAR CIA. LTDA. | 33 | 3,1% |
| | | CARTOPEL | 59 | 5,7% | PRIME LABORATORIO S.A. (PRILAB) | 25 | 2,4% |
| | | MODERNA | 50 | 4,8% | CHAVEZ ZÚÑIGA SALOMÓN IVÁN | 21 | 2,0% |
| | | COMANDATO | 47 | 4,5% | LIRIS S.A. | 21 | 2,0% |
| | | Resto de grupos | 136 | 12,9% | Resto de empresas | 236 | 22,5% |
| | | Total grupos | 432 | 41,2% | Total empresas | 617 | 58,8% |
| Bien de capital para la industria | Partes y accesorios de máquinas industriales | BAKER HUGHES | 90 | 9,4% | PETROAMAZONAS | 70 | 7,3% |
| | | SCHLUMBERGER | 47 | 5,0% | PETROECUADOR | 70 | 7,3% |
| | | HALLIBURTON | 32 | 3,3% | NOLIMIT C.A. | 13 | 1,3% |
| | | IIASA | 28 | 2,9% | MAQUINARIAS HENRIQUES C.A. | 10 | 1,0% |
| | | PRONACA | 23 | 2,4% | ACERO COMERCIAL ECUATORIANO S.A. | 9 | 1,0% |
| | | Resto de grupos | 174 | 18,2% | Resto de empresas | 388 | 40,7% |
| | | Total grupos | 394 | 41,3% | Total empresas | 559 | 58,7% |
| Equipo de transporte | Partes y accesorios de equipo de transporte | IIASA | 116 | 17,0% | INDUSTRIAL DEL SUR S.A. (INDUSUR) | 15 | 2,2% |
| | | MAVESA | 66 | 9,7% | AVISAN CIA. LTDA. | 13 | 1,9% |
| | | JUAN ELJURI | 63 | 9,3% | ASESORIA Y REPRESENTACIONES COMERCIALES ARCOLANDS CIA. LTDA. | 8 | 1,2% |
| | | TEOJAMA COMERCIAL | 24 | 3,6% | IMPORTADORA ROLORTIZ CIA. LTDA. | 7 | 1,1% |
| | | MARESA | 13 | 1,8% | AMERICANTRUCK S.C.C. | 7 | 1,0% |
| | | Resto de grupos | 72 | 10,6% | Resto de empresas | 276 | 40,7% |
| | | Total grupos | 353 | 52,0% | Total empresas | 326 | 48,0% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

## Cuadro A.2.3.
## Grandes importadores de productos desde China entre 2013 y 2018(1s) (millones de dólares CIF y % del total por producto)

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos mineros para la industria | ADELCA | 273 | 9,5% | IPAC S.A. | 479 | 16,7% |
| | | PRONACA | 121 | 4,2% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 208 | 7,2% |
| | | GRAIMAN | 38 | 1,3% | IDEAL ALAMBREC S.A. | 154 | 5,3% |
| | | GERARDO ORTIZ E HIJOS | 29 | 1,0% | DIPAC MANTA S.A. | 95 | 3,3% |
| | | FERREMUNDO | 21 | 0,7% | ROOFTEC ECUADOR S.A. | 47 | 1,6% |
| | | Resto de grupos | 210 | 7,3% | Resto de empresas | 1199 | 41,7% |
| | | Total grupos | 693 | 24,1% | Total empresas | 2182 | 75,9% |
| Bien de capital para la industria | Maquinaria industrial | ECUACORRIENTE | 103 | 4,3% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 484 | 20,2% |
| | | HOLCIM | 78 | 3,3% | HIDROELECTRICA COCA CODO SINCLAIR EP (COCASINCLAIR) | 213 | 8,9% |
| | | OCP | 70 | 2,9% | ELECTROLUX C.A. | 25 | 1,0% |
| | | CONSENSOCORP | 38 | 1,6% | HAVELLS SYLVANIA N.V. | 20 | 0,8% |
| | | GERARDO ORTIZ E HIJOS | 35 | 1,5% | MABE ECUADOR S.A. | 18 | 0,8% |
| | | Resto de grupos | 341 | 14,2% | Resto de empresas | 973 | 40,6% |
| | | Total grupos | 665 | 27,7% | Total empresas | 1734 | 72,3% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos químicos y farmacéuticos para la industria | GERARDO ORTIZ E HIJOS | 44 | 3,0% | SAN MIGUEL INDUSTRIAS ECUADOR S.A. (SANMINDEC) | 39 | 2,7% |
| | | AGRIPAC | 25 | 1,7% | DUPOCSA PROTECTORES QUIMICOS PARA EL CAMPO S. A. | 33 | 2,3% |
| | | EXPALSA | 25 | 1,7% | AGRICOMINSA AGRICOLA COMERCIAL INDUSTRIAL S.A. (AGRICOMINSA) | 30 | 2,1% |
| | | AJECUADOR | 17 | 1,2% | PHARMABRAND S.A. | 28 | 1,9% |
| | | CONTINENTAL TIRE ANDINA | 15 | 1,0% | PROVEEDORES QUIMICOS C.A. (PROVEQUIM) | 24 | 1,7% |
| | | Resto de grupos | 188 | 12,9% | Resto de empresas | 982 | 67,7% |
| | | Total grupos | 314 | 21,7% | Total empresas | 1136 | 78,3% |
| Materiales de construcción | Materiales de construcción | ODEBRECHT | 38 | 2,7% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 101 | 7,4% |
| | | OCP | 38 | 2,7% | HILONG OIL SERVICE & ENGINEERING ECUADOR CIA. LTDA. | 66 | 4,8% |
| | | GERARDO ORTIZ E HIJOS | 33 | 2,4% | PETROAMAZONAS | 61 | 4,4% |
| | | FAVORITA | 24 | 1,8% | CHINA PETROLEUM TECHNOLOGY & DEVELOPMENT CORPORATION ECUADOR S. A. (CPTDC) | 34 | 2,5% |
| | | ELECTROCABLES | 22 | 1,6% | EDESA S.A. | 26 | 1,9% |
| | | Resto de grupos | 162 | 11,8% | Resto de empresas | 767 | 55,9% |
| | | Total grupos | 316 | 23,1% | Total empresas | 1055 | 76,9% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Bien de capital para la industria | Otro equipo fijo para la industria | HUAWEI | 135 | 11,7% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 110 | 9,5% |
| | | CLARO | 98 | 8,5% | CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES EP (CNT) | 72 | 6,3% |
| | | MOVISTAR | 67 | 5,8% | AGENCIA NACIONAL DE REGULACION Y CONTROL DEL TRANSPORTE TERRESTRE TRANSITO Y SEGURIDAD VIAL (ANT) | 63 | 5,5% |
| | | FAVORITA | 17 | 1,5% | HIDROELECTRICA COCA CODO SINCLAIR EP (COCASINCLAIR) | 28 | 2,4% |
| | | KFC | 12 | 1,1% | CORPORACION NACIONAL DE ELECTRICIDAD EP (CNEL) | 25 | 2,1% |
| | | Resto de grupos | 75 | 6,5% | Resto de empresas | 452 | 39,1% |
| | | Total grupos | 404 | 35,0% | Total empresas | 751 | 65,0% |
| Equipo de transporte | Partes y accesorios de equipo de transporte | AMBACAR | 87 | 8,1% | TRACTOMAQ S.A. | 49 | 4,6% |
| | | IMPORTADORA TOMEBAMBA | 34 | 3,2% | IMPORTADORA DOUBLE COIN | 32 | 3,0% |
| | | GENERAL MOTORS | 29 | 2,7% | VINTIMILLA CALLE JUAN PABLO | 26 | 2,4% |
| | | ECUAQUÍMICA | 19 | 1,8% | ANTONIO PINO YCAZA CIA. LTDA. | 20 | 1,9% |
| | | ALVARADO ORTIZ CONSTRUCTORA | 18 | 1,7% | FEDERACION NACIONAL DE COOPERATIVAS DE TRANSPORTE PUBLICO DE PASAJEROS DEL ECUADOR (FENACOTIP) | 18 | 1,7% |
| | | Resto de grupos | 109 | 10,2% | Resto de empresas | 628 | 58,8% |
| | | Total grupos | 295 | 27,7% | Total empresas | 771 | 72,3% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Bien de consumo duradero | Máquinas y aparatos de uso doméstico | GERARDO ORTIZ E HIJOS | 64 | 7,6% | AUDIOVISION ELECTRONICA S.A. (AUDIOELEC) | 140 | 16,5% |
| | | ICESA | 62 | 7,3% | CAR SOUNDVISION CIA. LTDA. | 54 | 6,4% |
| | | CORPORACIÓN QUEZADA | 45 | 5,3% | CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES EP (CNT) | 30 | 3,6% |
| | | FAVORITA | 37 | 4,4% | MABE ECUADOR S.A. | 29 | 3,4% |
| | | CONSENSOCORP | 31 | 3,7% | ELECTROLUX C.A. | 26 | 3,1% |
| | | Resto de grupos | 145 | 17,1% | Resto de empresas | 183 | 21,6% |
| | | Total grupos | 384 | 45,3% | Total empresas | 463 | 54,7% |
| Bien de consumo duradero | Vehículos de transporte particular | GENERAL MOTORS | 333 | 40,6% | MOTORCYCLE ASSEMBLYLINE OF ECUADOR S.A. (MASSLINE) | 33 | 4,1% |
| | | AMBACAR | 107 | 13,0% | ASSEMBLYMOTOS S.A. | 27 | 3,3% |
| | | IMPORTADORA TOMEBAMBA | 40 | 4,8% | MINISTERIO DE SALUD PUBLICA | 21 | 2,6% |
| | | GERARDO ORTIZ E HIJOS | 25 | 3,0% | CINASCAR DE ECUADOR S.A. | 12 | 1,5% |
| | | CRECOSCORP | 19 | 2,3% | METALTRONIC S.A. | 11 | 1,3% |
| | | Resto de grupos | 101 | 12,3% | Resto de empresas | 91 | 11,1% |
| | | Total grupos | 625 | 76,1% | Total empresas | 196 | 23,9% |
| Bien de capital para la industria | Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos para la industria | CARTIMEX | 32 | 4,0% | CHINA SINOPHARM INTERNATIONAL CORPORATION | 51 | 6,3% |
| | | CLARO | 32 | 3,9% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 36 | 4,4% |
| | | HUAWEI | 19 | 2,3% | TECNOMEGA C.A. | 29 | 3,6% |
| | | OCP | 14 | 1,8% | ELECTRONICA SIGLO XXI S.A. (ELECTROSIGLO) | 23 | 2,9% |
| | | GERARDO ORTIZ E HIJOS | 7 | 0,9% | HEWLETT PACKARD ECUADOR CIA. LTDA. | 23 | 2,8% |
| | | Resto de grupos | 63 | 7,7% | Resto de empresas | 483 | 59,4% |
| | | Total grupos | 167 | 20,6% | Total empresas | 646 | 79,4% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

## Cuadro A.2.4.
## Grandes importadores de productos desde Asia (sin China) entre 2013 y 2018(1s) (millones de dólares CIF y % del total por producto)

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Bien de consumo duradero | Vehículos de transporte particular | JUAN ELJURI | 1073 | 45,9% | MINISTERIO DEL INTERIOR | 18 | 0,8% |
| | | GENERAL MOTORS | 711 | 30,4% | MINISTERIO DEL AMBIENTE | 4 | 0,2% |
| | | CASABACA/ IMPORTADORA TOMEBAMBA | 252 | 10,8% | COMPAÑÍA IMPORTADORA ORO AUTO CIA. LTDA. (IMOAUTO) | 3 | 0,1% |
| | | AYASA | 109 | 4,7% | VILLAGRAN CARVAJAL CARLOS FERNANDO | 1 | 0,1% |
| | | MARESA | 76 | 3,3% | KRONREIF TRUNKENPOLZ MATTINGHOFEN DEL ECUADOR CIA. LTDA. | 1 | 0,1% |
| | | Resto de grupos | 63 | 2,7% | Resto de empresas | 28 | 1,2% |
| | | Total grupos | 2284 | 97,6% | Total empresas | 55 | 2,4% |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos químicos y farmacéuticos para la industria | GERARDO ORTIZ E HIJOS | 112 | 6,2% | PRODUCTOS PARAÍSO DEL ECUADOR S.A. | 55 | 3,0% |
| | | ARCA | 107 | 5,9% | ACROMAX LABORATORIO QUÍMICO FARMACEUTICO S.A. | 54 | 2,9% |
| | | PLASTICAUCHO | 52 | 2,9% | MINISTERIO DE SALUD PUBLICA | 47 | 2,6% |
| | | HOTEL COLÓN | 47 | 2,6% | PHARMABRAND S.A. | 43 | 2,3% |
| | | ENVASES DEL LITORAL | 36 | 2,0% | BOPP DEL ECUADOR S.A. | 32 | 1,8% |
| | | Resto de grupos | 277 | 15,2% | Resto de empresas | 960 | 52,7% |
| | | Total grupos | 632 | 34,7% | Total empresas | 1191 | 65,3% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Equipo de transporte | Equipo rodante de transporte | GENERAL MOTORS | 817 | 53,3% | TRANSPORTES NAVIEROS ECUATORIANOS (TRANSNAVE) | 5 | 0,3% |
| | | JUAN ELJURI | 227 | 14,8% | SUDAMERICANA DE MOTOCICLETAS S.A. (SUDMO) | 3 | 0,2% |
| | | MARESA | 159 | 10,4% | PATIOMOTORS CIA. LTDA. | 2 | 0,1% |
| | | CASABACA/ IMPORTADORA TOMEBAMBA | 142 | 9,3% | COMPAÑÍA IMPORTADORA KSG CARS PARTS & SPARE CIA. LTDA. | 1 | 0,1% |
| | | MAVESA | 64 | 4,2% | CHASSIS & TRAILER C.A. (CHASTRIL) | 1 | 0,1% |
| | | Resto de grupos | 100 | 6,5% | Resto de empresas | 11 | 0,7% |
| | | Total grupos | 1509 | 98,5% | Total empresas | 23 | 1,5% |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos mineros para la industria | PRONACA | 157 | 11,0% | FERRO TORRE S.A. | 109 | 7,6% |
| | | ADELCA | 126 | 8,8% | ROOFTEC ECUADOR S.A. | 74 | 5,2% |
| | | GRAIMAN | 53 | 3,7% | IPAC S.A. | 62 | 4,4% |
| | | CONSENSOCORP | 30 | 2,1% | CORPORACION ECUATORIANA DE ALUMINIO S.A. (CEDAL) | 37 | 2,6% |
| | | PROMESA | 26 | 1,8% | DIPAC MANTA S.A. | 25 | 1,8% |
| | | Resto de grupos | 227 | 15,9% | Resto de empresas | 504 | 35,2% |
| | | Total grupos | 620 | 43,3% | Total empresas | 811 | 56,7% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Equipo de transporte | Partes y accesorios de equipo de transporte | MAVESA | 125 | 9,5% | JAROMA S.A. | 39 | 3,0% |
| | | GENERAL MOTORS | 111 | 8,4% | COMERCIAL JAPONESA AUTOMOTRIZ CIA. LTDA. (COJAPAN) | 34 | 2,6% |
| | | JUAN ELJURI | 111 | 8,4% | COMERCIAL CISNEROS IMPORTADORA KUMHO CIA. LTDA. | 30 | 2,3% |
| | | TEOJAMA COMERCIAL | 97 | 7,3% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 27 | 2,1% |
| | | ALVARADO ORTIZ CONSTRUCTORA | 71 | 5,4% | INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCIÓN S.A. (IMFRISA) | 20 | 1,5% |
| | | Resto de grupos | 244 | 18,6% | Resto de empresas | 408 | 31,0% |
| | | Total grupos | 759 | 57,6% | Total empresas | 558 | 42,4% |
| Bien de capital para la industria | Maquinaria industrial | CONSENSOCORP | 34 | 3,6% | PETROAMAZONAS | 40 | 4,2% |
| | | HIDALGO E HIDALGO | 31 | 3,2% | INVERNEG S.A. | 39 | 4,2% |
| | | IIASA | 30 | 3,2% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 38 | 4,0% |
| | | LA GANGA | 28 | 2,9% | FATOSLA C.A. | 31 | 3,3% |
| | | SCHLUMBERGER | 25 | 2,6% | COHECO S.A. | 30 | 3,2% |
| | | Resto de grupos | 237 | 25,0% | Resto de empresas | 384 | 40,6% |
| | | Total grupos | 384 | 40,6% | Total empresas | 562 | 59,4% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Bien de capital para la industria | Otro equipo fijo para la industria | CLARO | 310 | 43,7% | CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES EP (CNT) | 16 | 2,2% |
| | | MOVISTAR | 92 | 13,0% | ALPHACELL S.A. | 13 | 1,9% |
| | | TELCONET | 29 | 4,1% | ZTE CORPORATION | 12 | 1,7% |
| | | GERARDO ORTIZ E HIJOS | 18 | 2,5% | SCHNEIDER ELECTRIC ECUADOR S.A. (SCHNELECTRIC) | 10 | 1,4% |
| | | DIRECTV | 13 | 1,8% | SOLUCIONES TECNOLÓGICAS INTELIGENTES PARA MERCADO MOVIL CIA. LTDA. (STIMM) | 7 | 1,0% |
| | | Resto de grupos | 45 | 6,3% | Resto de empresas | 145 | 20,4% |
| | | Total grupos | 507 | 71,4% | Total empresas | 203 | 28,6% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

## Cuadro A.2.5.
## Grandes importadores de productos desde la Unión Europea entre 2013 y 2018(1s) (millones de dólares CIF y % del total por producto)

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Bien de capital para la industria | Maquinaria industrial | ADELCA | 85 | 4,1% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 153 | 7,3% |
| | | PRONACA | 47 | 2,3% | UNION CEMENTERA NACIONAL (UCEM) | 70 | 3,4% |
| | | HOLCIM | 31 | 1,5% | PETROAMAZONAS | 44 | 2,1% |
| | | ARCA | 30 | 1,4% | NEFROCONTROL S.A. | 35 | 1,6% |
| | | CONTINENTAL TIRE ANDINA | 23 | 1,1% | INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL (IESS) | 32 | 1,5% |
| | | Resto de grupos | 524 | 25,0% | Resto de empresas | 1023 | 48,7% |
| | | Total grupos | 741 | 35,3% | Total empresas | 1358 | 64,7% |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos químicos y farmacéuticos para la industria | ENVASES DEL LITORAL | 42 | 2,0% | MINISTERIO DE SALUD PUBLICA | 160 | 7,7% |
| | | PRONACA | 40 | 1,9% | ROCHE ECUADOR S.A. | 150 | 7,2% |
| | | GRAIMAN | 40 | 1,9% | ACROMAX LABORATORIO QUIMICO FARMACEUTICO S.A. | 81 | 3,9% |
| | | EXPALSA | 37 | 1,8% | RRPGOLDEN INTEGRA IMPORTADORA S.A. | 64 | 3,0% |
| | | PINTULAC | 29 | 1,4% | TECNANDINA S.A. (TENSA) | 56 | 2,7% |
| | | Resto de grupos | 312 | 15,0% | Resto de empresas | 1073 | 51,5% |
| | | Total grupos | 502 | 24,1% | Total empresas | 1584 | 75,9% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Bien de consumo no duradero | Productos farmacéuticos y de tocador | QUIFATEX | 98 | 9,3% | PFIZER CIA. LTDA. | 86 | 8,1% |
| | | LETERAGO | 59 | 5,5% | BOEHRINGER INGELHEIM DEL ECUADOR CIA. LTDA. | 84 | 7,9% |
| | | JUAN ELJURI | 29 | 2,8% | MERCK SHARP & DOHME INTER AMERICAN CORPORATION | 69 | 6,5% |
| | | ECUAQUÍMICA | 15 | 1,4% | GLAXO-SMITH-KLINE ECUADOR S.A. | 53 | 5,0% |
| | | DIFARE | 15 | 1,4% | BAYER S.A. | 49 | 4,6% |
| | | Resto de grupos | 33 | 3,1% | Resto de empresas | 470 | 44,3% |
| | | Total grupos | 249 | 23,4% | Total empresas | 812 | 76,6% |
| Materia prima o insumo para la industria | Productos mineros para la industria | PRONACA | 101 | 12,1% | IPAC S.A. | 25 | 3,0% |
| | | ADELCA | 36 | 4,3% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 15 | 1,8% |
| | | HIVIMAR | 30 | 3,6% | WARTSILA ECUADOR S.A. | 12 | 1,4% |
| | | ENVASES DEL LITORAL | 28 | 3,3% | DELEGACION ECUATORIANA DE BALSAFLEX ESPAÑA CIA. LTDA. | 11 | 1,3% |
| | | CONSENSOCORP | 16 | 1,9% | FIBROACERO S.A. | 11 | 1,3% |
| | | Resto de grupos | 176 | 21,2% | Resto de empresas | 372 | 44,8% |
| | | Total grupos | 386 | 46,4% | Total empresas | 446 | 53,6% |
| Bien de capital para la industria | Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos para la industria | CLARO | 14 | 1,9% | INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL (IESS) | 69 | 9,4% |
| | | NIRSA | 13 | 1,8% | MINISTERIO DE SALUD PUBLICA | 28 | 3,8% |
| | | BAKER HUGHES | 11 | 1,5% | ROCHE ECUADOR S.A. | 26 | 3,5% |
| | | JUAN ELJURI/ DANEC | 9 | 1,2% | SIEMENS S.A. | 25 | 3,4% |
| | | MOVISTAR | 6 | 0,9% | ALVAREZ LARREA EQUIPOS MEDICOS CIA. LTDA. (ALEM) | 20 | 2,7% |
| | | Resto de grupos | 74 | 10,1% | Resto de empresas | 440 | 59,9% |
| | | Total grupos | 127 | 17,3% | Total empresas | 608 | 82,7% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Materia prima o insumo para la agricultura | Materias primas varias para la agricultura | REYBANPAC | 60 | 9,9% | BRENNTAG ECUADOR S.A. | 86 | 14,0% |
| | | AGRIPAC | 42 | 7,0% | QUIMICA INDUSTRIAL MONTALVO AGUILAR S.A. (QUIMASA) | 23 | 3,7% |
| | | PRONACA | 42 | 6,9% | FERTILIZANTES Y AGROQUIMICOS EUROPEOS S.A. (EUROFERT) | 20 | 3,2% |
| | | BANANERA NOBOA | 34 | 5,5% | BAYER S.A. | 17 | 2,8% |
| | | ECUAQUÍMICA | 14 | 2,3% | BOSCHETTI S.A. | 16 | 2,7% |
| | | Resto de grupos | 19 | 3,1% | Resto de empresas | 237 | 38,8% |
| | | Total grupos | 212 | 34,7% | Total empresas | 398 | 65,3% |
| Materiales de construcción | Materiales de construcción | GRAIMAN | 14 | 2,9% | PETROAMAZONAS | 76 | 15,0% |
| | | PROMESA | 13 | 2,6% | TENARIS GLOBAL SERVICES ECUADOR S.A. | 72 | 14,3% |
| | | FERREMUNDO | 9 | 1,8% | IPAC S.A. | 15 | 3,1% |
| | | ELECTROCABLES | 6 | 1,1% | TEKA ECUADOR S.A. | 10 | 2,0% |
| | | JUAN ELJURI/ DANEC | 4 | 0,9% | IMPORTADORA VEGA S.A. | 9 | 1,8% |
| | | Resto de grupos | 51 | 10,0% | Resto de empresas | 225 | 44,5% |
| | | Total grupos | 97 | 19,2% | Total empresas | 408 | 80,8% |
| Bien de capital para la industria | Partes y accesorios de máquinas industriales | PRONACA | 27 | 5,5% | B. BRAUN MEDICAL S.A. | 32 | 6,5% |
| | | SCHLUMBERGER | 11 | 2,2% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 16 | 3,3% |
| | | HOLCIM | 11 | 2,2% | NEFROCONTROL S.A. | 12 | 2,5% |
| | | GRAIMAN | 7 | 1,4% | PETROECUADOR | 7 | 1,4% |
| | | ADELCA | 6 | 1,3% | JIMÉNEZ ASTUDILLO REY CLOTARIO | 7 | 1,4% |
| | | Resto de grupos | 122 | 25,1% | Resto de empresas | 230 | 47,3% |
| | | Total grupos | 183 | 37,6% | Total empresas | 304 | 62,4% |

| Tipo de producto | Producto | Grupos económicos | | | Empresas sin grupo identificado | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | Monto | % del total | Nombre | Monto | % del total |
| Bien de capital para la industria | Otro equipo fijo para la industria | NOKIA | 32 | 7,8% | SIEMENS S.A. | 34 | 8,2% |
| | | MOVISTAR | 21 | 5,0% | ELECTROLEG S.A. | 21 | 5,2% |
| | | CLARO | 6 | 1,5% | CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR EP (CELEC) | 18 | 4,3% |
| | | TELCONET | 5 | 1,1% | ABB ECUADOR S.A. | 16 | 3,9% |
| | | JUAN ELJURI/ DANEC | 4 | 0,9% | GAD MUNICIPAL DEL CANTON CUENCA | 15 | 3,6% |
| | | Resto de grupos | 23 | 5,5% | Resto de empresas | 220 | 52,9% |
| | | Total grupos | 91 | 21,9% | Total empresas | 324 | 78,1% |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE e identificación de grupos económicos del SRI de 2017. Elaboración propia.

# 3. Cronogramas de desgravación definidos en el TLC-UE.

## Cuadro A.3.1.
## Cronograma de eliminación arancelaria otorgado por la UE a las mercancías originarias del Ecuador.

| Categoría de desgravación | Tipo de desgravación |
|---|---|
| 0 | Reducción total desde entrada en vigor del TLC-UE |
| 3 | En cuatro etapas iguales que comenzarán en la entrada en vigor del TLC-UE; las demás etapas se efectuarán cada 1 de enero de los años siguientes, tras lo cual tendrán desgravación total. |
| 5 | En seis etapas iguales que comenzarán en la entrada en vigor del TLC-UE; las demás etapas se efectuarán cada 1 de enero de los años siguientes, tras lo cual tendrán desgravación total. |
| 7 | En ocho etapas iguales con igual lógica que la categoría 5. |
| 10 | En once etapas iguales con igual lógica que la categoría 5. |
| - | Se mantienen en la tasa base; mercancías excluidas de la eliminación o reducción arancelaria. |
| 0+EP | Se eliminan aranceles desde entrada en vigor del TLC-UE; liberalización solo afecta al derecho ad valorem; se mantienen aranceles específicos vinculados al sistema de precios de entrada aplicable a estas mercancías según sección del apéndice 2 del anexo sobre desgravación a productos de origen ecuatoriano. |
| 0+5EP | Se eliminan aranceles según el siguiente cronograma: i) entre el 1 de mayo y el 31 de octubre: en la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo, y ii) entre el 1 de noviembre y el 30 de abril: el 1 de enero del año seis, en seis etapas anuales iguales, que comenzarán desde entrada en vigor del TLC-UE; la liberalización se refiere exclusivamente al derecho ad valorem; se mantienen aranceles específicos con igual lógica que la categoría 0+EP. |
| AV0 | Se elimina componente ad valorem del arancel desde entrada en vigor del TLC-UE. |
| AV0 3 | Misma lógica que la categoría AV0. Además, el componente específico del arancel se elimina en cuatro etapas iguales desde entrada en vigor del TLC-UC, hasta la total desgravación. |
| AV0 5 | Misma lógica que la categoría AV0 3 pero en seis etapas. |
| AV0 7 | Misma lógica que la categoría AV0 3 pero en ocho etapas. |

| Categoría de desgravación | Tipo de desgravación |
|---|---|
| SP1 | Se aplica los siguientes aranceles preferenciales: 118 euros/tonelada en 2014, Volumen de Importación de Activación (VIA: 1'566.772 toneladas métricas); 111 euros/tonelada en 2015 (VIA: 1'645.111 tm); 104 euros/tonelada en 2016 (VIA: 1'723.449 tm); 97 euros/tonelada en 2017 (VIA: 1'801.788 tm); 90 euros/tonelada en 2018 (VIA: 1'880.127 tm); 83 euros/tonelada en 2019 (VIA: 1'957.500 tm); 75 euros/tm en 2020 sin VIA. En 2019 las partes examinarán mejoras en liberalización arancelaria. Una vez alcanzado el VIA durante el año calendario correspondiente, la UE podrá suspender temporalmente el arancel preferencial aplicado durante ese mismo año por no más de tres meses y que no podrá exceder el final del año calendario (en ese caso la UE aplicará el más bajo arancel entre la tasa base y el arancel aduanero de Nación Más Favorecida (NMF) aplicable en el momento en que se emprenda la acción, y se entablará de inmediato consultas con Ecuador) (medida aplicable solo hasta 2019). |
| GC | Desde entrada en vigor del TLC-UE se permite entrada sin arancel de 500 toneladas métricas al año. |
| MM | Misma lógica que categoría GC pero para 100 tm al año. |
| MZ | Misma lógica que categoría GC pero para 37.000 tm al año, con un incremento anual de 1.110 tm. |
| RI | Misma lógica que categoría GC pero para 5000 tm al año (cinco años después de la entrada en vigor del TLC-UE, la UE y el Ecuador estudiarán la posibilidad de mejorar el acceso al mercado para este producto) |
| MC | Misma lógica que categoría GC pero para 3000 tm al año. |
| RM | Misma lógica que categoría GC pero para 250 hectolitros, expresados en su equivalente en alcohol puro, con un incremento anual de 10 hectolitros. |
| SC1 | Misma lógica que categoría GC pero para 400 tm al año. |
| SC2 | Misma lógica que categoría GC pero para 300 tm al año. |
| SR | Misma lógica que categoría GC pero para 15.000 tm, con un incremento anual de 450 tm. |
| SP | Misma lógica que categoría GC pero para un "contingente agregado" de 10.000 toneladas métricas, expresadas en su equivalente en azúcar en bruto, con un incremento anual de 150 tm (azúcar en bruto de la calidad tipo, con un rendimiento en azúcar blanco del 92 %). |

"Contingente agregado": aquel que integra las líneas arancelarias referidas en el cronograma de desgravación correspondiente (por tanto, este contingente podría abarcar una línea o varias líneas arancelarias).

Fuente: Anexos del Acuerdo Comercial Multipartes UE-Ecuador.

Elaboración propia.

## Cuadro A.3.2.
## Cronograma de eliminación arancelaria otorgado por Ecuador a las mercancías originarias de la UE.

| Categoría de desgravación | Tipo de desgravación |
|---|---|
| 0 | Reducción total desde entrada en vigor del TLC-UE |
| 3 | En cuatro etapas iguales que comenzarán en la entrada en vigor del TLC-UE; las demás etapas se efectuarán cada 1 de enero de los años siguientes, tras lo cual tendrán desgravación total. |
| 5 | En seis etapas iguales que comenzarán en la entrada en vigor del TLC-UE; las demás etapas se efectuarán cada 1 de enero de los años siguientes, tras lo cual tendrán desgravación total. |
| 7 | En ocho etapas iguales con igual lógica que la categoría 5. |
| 10 | En once etapas iguales con igual lógica que la categoría 5. |
| 15 | En dieciséis etapas iguales con igual lógica que la categoría 5. |
| E | Exceptuadas de cualquier compromiso de eliminación de aranceles. |
| IB | Mercancías sujetas a Mecanismo de Estabilización (MEP). Tienen eliminación progresiva tomando como arancel base el menor entre el arancel base que corresponda al cronograma de desgravación o el arancel de Nación Más Favorecida (NMF) aplicado. Dada esa base, se da reducción en cuatro etapas iguales con igual lógica que la categoría 5. |
| IC | En seis etapas iguales con igual lógica que la categoría IB |
| ID | En ocho etapas iguales con igual lógica que la categoría IB |
| IE | En once etapas iguales con igual lógica que la categoría IB |
| IF | Componente fijo (15%) del MEP se elimina a la entrada en vigor del TLC-UE. |
| IG | Componente fijo (20%) del MEP se elimina a la entrada en vigor del TLC-UE. |
| IH | Componente fijo (15%) del MEP se elimina en seis etapas iguales, que comienzan con entrada en vigor del TLC-UE; las demás etapas se efectuarán cada 1 de enero de los años siguientes. |
| II | Componente fijo (20%) del MEP se elimina en ocho etapas iguales con igual lógica que la categoría IH. |
| IJ | Componente fijo (15%) del MEP se elimina en once etapas iguales con igual lógica que la categoría IH. |
| IK | Componente fijo (20%) del MEP se elimina en once etapas iguales con igual lógica que la categoría IH. |
| B | Exceptuados de eliminación. No obstante, se elimina desde entrada en vigor del TLC-UE el componente fijo (15 %) del MEP para un contingente anual de 800 toneladas métricas que se incrementará anualmente en 24 toneladas desde el año uno. |
| B1 | Exceptuados de eliminación. No obstante, no se aplica desde entrada en vigor del TLC-UE el arancel de importación para un "contingente agregado" anual de 800 toneladas métricas que se incrementará anualmente en 24 toneladas métricas a partir del año uno. |

| Categoría de desgravación | Tipo de desgravación |
|---|---|
| D | Igual lógica que la categoría B1 pero para 500 toneladas métricas que se incrementará anualmente en 15 toneladas métricas a partir del año uno. |
| L1 | Igual lógica que la categoría B1 pero para 400 toneladas métricas que se incrementará anualmente en 20 toneladas métricas a partir del año uno. |
| L2 | Igual lógica que la categoría B1 pero para 600 toneladas métricas que se incrementará anualmente en 30 toneladas métricas a partir del año uno. |
| L3 | Igual lógica que la categoría B1 pero para 500 toneladas métricas que se incrementará anualmente en 25 toneladas métricas a partir del año uno. |
| L4 | En dieciocho etapas iguales con igual lógica que la categoría 5. Además, no se aplica desde entrada en vigor del TLC-UE el arancel de importación para un "contingente agregado" anual de 1000 toneladas métricas que se incrementará anualmente en 50 toneladas métricas a partir del año uno. |
| M | Exceptuados de eliminación. No obstante, no se aplica desde entrada en vigor del TLC-UE el arancel de importación para un "contingente agregado" anual de 300 toneladas métricas. |
| MC | Igual lógica que la categoría M pero para 400 toneladas métricas. |
| PA | Igual lógica que la categoría B1 pero para 250 toneladas métricas que se incrementará anualmente en 7,5 toneladas métricas a partir del año uno. |
| P | Aquellas mercancías dentro del "contingente agregado" de 800 toneladas métricas, no se les aplica arancel de importación desde entrada en vigor del TLC-UE. Este contingente se incrementará anualmente en 24 toneladas métricas desde el año uno. Las mercancías importadas por fuera del contingente, recibirán los siguientes tratamientos: a) arancel correspondiente a las mercancías originarias bajo la línea arancelaria 16010000 está exceptuado de la eliminación arancelaria; b) componente fijo (20 %) de la línea arancelaria 02101200 del MEP, se eliminará en ocho etapas iguales, que comienzan con en la entrada en vigor del TLC-UE; las demás etapas se efectuarán cada 1 de enero de años siguientes; c) aranceles correspondientes a las líneas arancelarias 02101900, 16024100 y 16024200 deberán eliminarse según las provisiones de la categoría 15. |

"Contingente agregado": aquel que integra las líneas arancelarias referidas en el cronograma de desgravación correspondiente (por tanto, este contingente podría abarcar una línea o varias líneas arancelarias).

Fuente: Anexos del Acuerdo Comercial Multipartes UE-Ecuador.

Elaboración propia.

## 4. Potenciales efectos del TLC-UE en la concentración de activos y mercados locales.

A fin de estimar los efectos del TLC-UE sobre la concentración de activos y de mercados locales, se usa la metodología de *diferencia en diferencias* (DD), con la cual es posible *evaluar el impacto* en la concentración de activos, así como en la concentración de los mercados locales (*variables dependientes*) causado por la liberalización arancelaria total a gran parte de las importaciones adquiridas desde la UE a causa del TLC (*tratamiento*)[109]. Dicha metodología se aplica sobre una base de datos construida cruzando la información de comercio exterior del BCE con la información de activos y de ventas locales de la Superintendencia de Compañías y los datos de desgravamen comercial total provenientes del texto original del Acuerdo Multipartes firmado entre Ecuador y la UE. La base de datos se construyó exclusivamente para las actividades contenidas en las ramas de agricultura, manufactura y comercio.

Como medida de concentración se decidió usar el índice de Herfindahl-Hirschman (HH), el cual es igual a la suma del cuadrado de las participaciones porcentuales de cada empresa dentro del total de la variable analizada (activos o mercados). Dicho indicador de desigualdad es menos sensible que el índice de Gini ante cambios en el peso de las empresas de menor participación. Cuando el índice HH toma valores mayores a 0.25 (con un máximo de 1), se considera una concentración elevada. Tal índice se calcula sobre los datos de activos e ingresos por ventas (proxy del peso en el mercado) de la Superintendencia de Compañías.

Dadas las medidas de concentración de activos y de mercado, la estimación del impacto del TLC-UE sobre tales medidas se obtiene con el siguiente procedimiento:

109 Se enfoca el análisis solo al caso de las importaciones, pues muestran una mayor complejidad dentro de la economía ecuatoriana en comparación con las exportaciones (las cuales, en cambio, están claramente concentradas en muy pocos grandes exportadores de banano, camarones y enlatados de pescado).

a. Se toma el año previo a la vigencia del TLC-UE (*período de pretratamiento*, 2016) y el año de su entrada en vigor (*período de tratamiento*, 2017);

b. Se identifica al grupo de actividades económicas[110] beneficiarias de la desgravación arancelaria total apenas entró en vigor el TLC-UE –desgravación 0– (*grupo de tratamiento*) bajo dos criterios:

- *para activos* se escoge a actividades en donde, para 2017, al menos 5% de sus importaciones fueron beneficiadas del desgravamen;
- *para mercados locales* se escoge a actividades en donde, para 2017, al menos 20% de sus importaciones fueron beneficiadas del desgravamen [111].

c. Se escoge –*aleatoriamente*– un grupo de actividades económicas con características similares al grupo de tratamiento pero que no se beneficiaron de la eliminación arancelaria a las importaciones europeas (*grupo de control*); dichas características similares se recogen en un conjunto de *variables de control*.

a. Se obtiene las *diferencias* en la concentración de activos y de mercado entre los grupos de *tratamiento* y de *control* visualizadas entre los períodos de *pretratamiento* y de *tratamiento* (es decir, entre 2016 y 2017);

a. Se obtiene la *diferencia* de las dos diferencias obtenidas en el paso anterior; si dicha *diferencia* de las *diferencias* es mayor a cero bajo un nivel de confianza del 95%, entonces se considera que existe evidencia estadística de que la firma del TLC-UE aumentó la concentración de los activos y de los mercados.

110 Se toman las actividades como unidades de observación siguiendo la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) versión 4 a 6 dígitos, excluyendo los casos controlados por una sola empresa (HH=1).

111 Se escogieron dichos umbrales porque mostraron los resultados estadísticamente más significativos. Esto es comprensible, pues en actividades económicas cuyas importaciones tengan muy baja participación de productos de la Unión Europea quizá no existe impacto de una reducción arancelaria total.

Aplicando todo este procedimiento sobre la base de datos antes mencionada se obtiene que, *con un nivel de confianza de 95%*, existe evidencia estadística favorable para afirmar que, entre 2016 y 2017, la desgravación total a las importaciones de la Unión Europea generada por el TLC aumentó en 0.0385 puntos el índice HH de concentración de activos en aquellas actividades donde al menos el 5% de importaciones se beneficiaron del desgravamen. Asimismo, *con un nivel de confianza de 95%*, existe evidencia estadística favorable para afirmar que, entre 2016 y 2017, la desgravación total a las importaciones de la UE generada por el TLC aumentó en 0.0481 puntos el índice HH de concentración del mercado en aquellas actividades donde al menos el 20% de importaciones se beneficiaron del desgravamen (ver cuadro A.4.1).

## Cuadro A.4.1.
## Evaluación del impacto del TLC-UE en la concentración de activos y de mercados (metodología diferencia en diferencias)

| Variable dependiente | Año | Variable de resultado | Diferencia en el índice HH de activos | Error estándar | \|t\| | **Valor p** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Índice HH de activos **(umbral de 5%)** | 2016 (pretratamiento) | Control | 0.4192 | | | |
| | | Tratamiento | 0.3885 | | | |
| | | Diferencia (T-C) (A16) | -0.0306 | 0.0317 | -0.97 | 0.334 |
| | 2017 (tratamiento) | Control | 0.3915 | | | |
| | | Tratamiento | 0.3994 | | | |
| | | Diferencia (T-C) (A17) | 0.0078 | 0.0329 | 0.24 | 0.811 |
| | **2016 y 2017** | **Diferencia en diferencias (A17-A16)** | **0.0385** | **0.0153** | **2.51** | **0.012**** |

| Variable dependiente | Año | Variable de resultado | Diferencia en el índice HH de activos | Error estándar | \|t\| | **Valor p** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Índice HH de mercado (umbral de 20%) | 2016 (pretratamiento) | Control | 0.4150 | | | |
| | | Tratamiento | 0.3947 | | | |
| | | Diferencia (T-C) (M16) | -0.0202 | 0.0397 | -0.51 | 0.610 |
| | 2017 (tratamiento) | Control | 0.4014 | | | |
| | | Tratamiento | 0.4239 | | | |
| | | Diferencia (T-C) (M17) | 0.0279 | 0.0396 | 0.71 | 0.481 |
| | **2016 y 2017** | **Diferencia en diferencias (M17-M16)** | **0.0481** | **0.0223** | **2.15** | **0.032**** |

Fuente: Base de comercio exterior del BCE, Acuerdo Comercial Multipartes UE-Ecuador, ranking de compañías 2016 y 2017 de la Superintendencia de Compañías.

Nota**:** La estimación se hizo con el paquete *diff* en Stata (Villa, 2016) bajo las siguientes condiciones:

- *En el caso de activos*: se consideró para el grupo de tratamiento a las actividades donde, al menos, 5% del total de sus importaciones se beneficiaron de la eliminación arancelaria conseguida con el TLC-UE en 2017. *En el caso de mercado:* se usaron las mismas condiciones, pero con un umbral de al menos el 20% de importaciones beneficiadas.
- *En el caso de activos*: el tamaño total de la muestra fue de 950 observaciones para todo el período 2016 y 2017 usando solo las ramas de agricultura, manufactura y comercio. *En el caso de mercado*: el tamaño de la muestra fue de 873 observaciones para todo el período 2016 y 2017, considerando las mismas ramas que en el caso de los activos.
- *En el caso de activos:* para la identificación del grupo de control se usó un emparejamiento ("matching") basado en el cálculo de probabilidades de propensión por el método del kernel, usando como controles: el índice HH de las importaciones, el índice HH del mercado, el peso de los bienes de capital en el total de importaciones, retardos de los índice HH de importaciones,

activos y mercado, variables dicotómicas para 29 sectores construidos a partir de código CIIU a 2 dígitos. *En el caso de mercado*: se usó el mismo procedimiento para la identificación del grupo de control, con la salvedad de usar el índice HH de activos en vez del índice HH de mercado dentro de las variables de control.

- *En el caso de activos y de mercado*: se corrigió por potenciales problemas de heteroscedasticidad y correlación serial estimando errores estándar por grupos ("clusters") definidos por las unidades de observación (es decir, "clusters" identificados por cada actividad económica específica).
- *En el caso de activos y de mercado*: grupos de tratamiento y control no mostraron diferencias significativas en las medias de las variables de control.

El presente trabajo brinda información relevante para comprender que el libre mercado no implica libertad en general, sino que implica la libertad de *ciertos "grupos particulares"*, *un grupo de capos* que, gracias a la liberalización comercial y del capital, acrecientan su poder. Dicha información se centra en uno de los casos donde es más claro que el libre mercado es libre solo para unos pocos *capos: el comercio exterior*. Así, luego de identificar quiénes son, para el caso ecuatoriano, los *capos del comercio exterior* a través del análisis de la concentración de los flujos de exportación e importación, se estudia una de las mayores palancas de esos *capos* para aventajarse del libre mercado: los *tratados de libre comercio* (TLC), herramientas que refuerzan la concentración capitalista no solo en la economía hacia afuera, sino también en la economía *hacia adentro*.

La evidencia del papel que cumplen los TLC en el caso ecuatoriano se presenta por medio del análisis concreto del Acuerdo Multipartes firmado entre Ecuador y la Unión Europea (TLC-UE) el 1 de enero de 2017; un TLC negociado y firmado en tiempos correístas y consolidado en el morenismo. Incluso, como también se verá, el TLC-UE fue negociado por algunos personajes que, en su momento, intentaron alcanzar primero el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y luego el fallido TLC con los Estados Unidos. Personajes que fueron funcionarios del gobierno del entonces presidente Rafael Correa y se mantuvieron en el régimen de Lenín Moreno, demostrando que el proceso (neo)liberalizador de la economía ecuatoriana trasciende las rencillas políticas visibles a simple vista.

**John Cajas-Guijarro**. Economista ecuatoriano. Profesor de la Universidad Central del Ecuador. Exprofesor de la Escuela Politécnica Nacional y profesor ocasional en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO Ecuador). Doctorante en Economía del Desarrollo de FLACSO.

Esta publicación fue financiada por el proyecto **Plataforma por el Derecho a la Salud**

salud Y DERECHOS

Fundación Donum
Solidaridad para la autogestión y el desarrollo

FOS
LUCHA SOCIAL MUNDIAL

ISBN 978-9978-353-95-0

9 789978 353950