

# Estado e industrialización en el Ecuador, 1948-2021

## *The state and industrialization in Ecuador, 1948-2021*

Claudio Alonso Creamer Guillén<sup>1</sup>

### Resumen

Exposición de los antecedentes históricos de la industria ecuatoriana de 1920 a 1948, el desarrollismo incorporado entre 1948 y 1960 y el Estado desarrollista de 1960 a 1972, orientados a una política industrial cepalina, que fue profundizada en el primer auge petrolero (1972-1981). Entre 1982 y 2006, con la crisis de la deuda externa, se desmanteló la política industrial de sustitución de importaciones y se fomentó un modelo exportador. En los períodos de Correa (2007-2017) se formuló una política industrial neodesarrollista, orientada a cambiar la matriz productiva en el segundo auge petrolero (2004-2014). El gobierno de Moreno (exvicepresidente de Correa), de 2017 a 2021, modificó el modelo económico hacia una economía de mercado.

**Palabras clave:** industria ecuatoriana, desarrollismo, sustitución de importaciones, Estado, Ecuador.

---

57

---

1 Relacionador institucional de la Academia Nacional de Historia del Ecuador y de la Asociación Ecuatoriana de Historia Económica. Correspondencia (Corresponding author): creamerc663@gmail.com

## Abstract

Historic record of Ecuadorian industry from 1920 to 1948, followed by the developmentalism incorporated between 1958 and 1960, and the developmental state from 1960 to 1972, oriented to an ECLAC industrial policy, which was deepened during the first oil boom (1972-1981). Between 1982 and 2006, with the foreign debt crisis, the import substitution industrial policy were dismantled and an export model was promoted. During the Correa administration (2007-2017) a neo-developmental industrial policy was formulated, aimed at changing the productive matrix during the second oil boom (2004-2014). The Moreno government (former vice president of Correa), from 2017 to 2021, modified the economic model towards a market-oriented economy.

**Key words:** Ecuadorian industry, developmentalism, import substitution, State, Ecuador

\* \* \*

## 1. Introducción

Desde una perspectiva global de la historia, relaciono al Ecuador y a su industria dentro de la economía mundial a través de la interpretación hipotética de Arrighi (1999), quien se apoyó en los conceptos de larga duración y la noción de capitalismo de Braudel.

En el desarrollo del moderno sistema-mundo capitalista, identificó cuatro ciclos sistémicos consecutivos de acumulación, que se superponen y se prolongan más allá de un siglo con expansiones financieras que muestran el proceso de cam-

bio de un régimen de acumulación a escala mundial a otro, como se enuncia a continuación:

... un ciclo genovés, que se extendió desde el siglo XV hasta principios del siglo XVII; un ciclo holandés, que duró desde finales del siglo XVI hasta finales del siglo XVIII; un ciclo británico, que abarcó la segunda mitad del siglo XVIII, todo el siglo XIX y los primeros años del siglo XX, y un ciclo americano, que comenzó a finales del siglo XIX y que ha continuado hasta la fase actual de expansión financiera (Arrighi, 1999, p. 19).

Desde la época colonial hasta el siglo XIX se desarrollaron economías regionales diferentes. La costa se dedicó a la producción agropecuaria orientada al mercado exterior, vinculada al ciclo británico como régimen de acumulación a escala mundial, tal es el caso del auge cacaotero que se dio desde la segunda mitad del siglo XIX hasta la segunda década del siglo XX.

En contraste, la sierra se concentró en la producción agropecuaria de consumo interno. Durante la primera mitad del siglo XX, la industria estuvo subordinada al modelo primario-exportador con base productiva en la costa (Villalobos, 1983).

En la década de los treinta del siglo XX, el Ecuador se encontraba en un contexto internacional de transición de un ciclo sistémico de acumulación a partir del capitalismo de libre cambio inglés hacia un capitalismo con hegemonía de los Estados Unidos, que lo llamaré fordista-keynesiano.

Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos consolidó su liderazgo en su nuevo ciclo sistémico de acumulación, dentro del cual Ecuador se insertó con su auge bananero a partir de 1948.

En la década de los cincuenta se comenzó a sentar las bases del Estado desarrollista que impulsó la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Dentro del ámbito latinoamericano, el Ecuador se situó en el grupo de países de industrialización “tardía”, debido a su impulso importante a partir de la década de los años sesenta con una estructura productiva basada en mayor grado en la industria de bienes de consumo que en los bienes intermedios y de capital (Villalobos, 1983).



**Figura 1.** Mapa político de Ecuador.

60 Fuente: Ministerio de Defensa Nacional (2013). Atlas Geografía Esencial del Ecuador.

Provincias de la costa: Guayas, Los Ríos, Santo Domingo de los Tsáchilas, Santa Elena, Manabí Esmeraldas y El Oro.

Provincias de la sierra: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Bolívar, Chimborazo, Cañar, Azuay y Loja.

Provincias de la región amazónica: Sucumbios, Napo, Orellana, Pastaza, Morona Santiago y Zamora Chinchipe.

Archipiélago de Galápagos.

Con estos antecedentes, formulo la pregunta central de este artículo, cuya versión preliminar fue publicada en 2021 (Creamer, 2021): ¿Cómo se desarrolló la gestión de la política industrial del Estado en relación con los industriales durante el período 1948-2021? De esta interrogante se derivan las siguientes dos preguntas: ¿Cuáles fueron las formas históricas de Estado que encuadraron los procesos de gestión de la política industrial? ¿Qué resultados se obtuvieron en el desarrollo y crecimiento industrial de los diferentes subperíodos?

En este artículo expondré las etapas del proceso de industrialización del Ecuador durante el período 1948-2021.

## **2. Antecedentes: la industria en el Ecuador, 1920-1948**

Los expertos concuerdan en que los capitales invertidos en el sector industrial fueron modestos e inferiores a otros sectores de la economía, por lo que se formó un sector endeble y poco diferenciado, subordinado a la élite cacaotera (Luna, 2013).

En la región de la costa, los banqueros y exportadores cacao-teros invirtieron en las pocas grandes empresas industriales de ese tiempo, como las piladoras de arroz, ingenios azucareros y fábricas de calzado y fósforos y, en Guayaquil, en áreas de servicios como alumbrado público, luz eléctrica, teléfonos y carros urbanos (Thorp, 1998).

Paralelamente, los importadores, especialmente inmigrantes de España e Italia, con un capital menor, invirtieron en ingenios azucareros, molinos de harina, fábricas de galletas, chocolates, fideos y otros. Adicionalmente, se instauraron algunos talleres artesanales y manufactureros con capitales inferiores en Guayaquil (Luna, 2013). Estos antecedentes sustentan la tesis de Luna de que, como clase, se sintieron

más agricultores “que comerciantes, banqueros o industriales” (p. 39).

En la región de la sierra centro norte, la hacienda fue la base de la producción textil y agrícola y produjo la fuente de recursos para estimular cierto desarrollo industrial. A partir de 1900 se instalaron las industrias agroalimentarias, como leche, molinos y cervecería. Posteriormente, en la década de los años veinte, se desarrolló el auge textil (Saint Geours, 1994).

Maiguashca y North (1991) en su análisis regional señalan, respecto a la organización de gremios, que las élites no lograron la unidad nacional, ni siquiera por sectores de actividad económica. Sus gremios estaban localizados en las grandes ciudades (Quito, Guayaquil y Cuenca) de las tres regiones (sierra centro norte, costa y sierra sur). Ese distanciamiento regional de las organizaciones reflejó las estructuras poco cooperadoras de poder regional configuradas en el siglo XIX.

Durante el liderazgo de los sectores agroexportadores de la costa, en alianza con los terratenientes de la sierra, se decretó la Ley Especial de Fomento (1921) y la política de control de cambios instaurada en 1922. Fueron medidas proteccionistas para enfrentar la crisis cacaotera e incentivar la producción industrial nacional.

---

62

A causa de la crisis cacaotera, decayó el liderazgo político de la élite agroexportadora de la costa; ocurrió un cambio político con la Revolución Juliana y los sectores terratenientes se rranos con intereses industriales formaron parte de la nueva hegemonía. Se acentuó el soporte estatal al sector industrial con la Ley de Protección de la Industria Nacional de 1925.

La década de los años veinte se restringió a ser un apoyo a la industrialización, pues no había un sector industrial significativo; siguió como un sector subordinado, a pesar de su crecimiento, particularmente en la sierra, en contraste con su estancamiento en la costa (Villalobos, 1983). La crisis del 29 debilitó la economía hasta 1934, produjo consecuencias recesivas y acentuó el estancamiento económico.

De 1932 a 1948 se produjo un equilibrio político entre la alianza industriales- terratenientes (sierra) frente a la burguesía comercial-financiera (costa). Fue un período de gran inestabilidad gubernamental y no se incorporó una estrategia de desarrollo nacional sustentada en la industrialización, como sucedió en otros países latinoamericanos (Vos, 1987). Tampoco se dio un permanente reforzamiento a la industria, aun tomando en cuenta la incorporación de nuevas e importantes industrias en la producción de cemento y refinación de petróleo, y de cierto auge de la manufactura de textiles y azúcar (Villalobos, 1983). Ese contexto se produjo por una serie de limitaciones que citaré a continuación.

El país tuvo una limitada capacidad de reacción frente a la crisis, vinculada a un insuficiente acopiamiento de capital, lo que impidió impulsar un proceso de desarrollo industrial. A causa de la crisis del cacao, el sector financiero y bancario dirigió sus recursos al sector terciario; el mercado también estaba limitado por el bajo nivel de urbanización y la rígida estratificación social. Adicionalmente, la escasez de comunicación devino en un mercado nacional poco integrado.

Tampoco había una burguesía capaz de liderar el desarrollo de la industria y se carecía de sectores sociales que sustentaran el impulso de la industria. En ese entorno, el sector

agroexportador continuó como el eje principal de la economía (Dekonja, 1981). Otra limitación para el desarrollo industrial fue la fuerza de trabajo con baja capacitación y alto analfabetismo (Thorp, 1998).

Aparte de los factores internos, hubo factores externos que inhibieron la industria nacional dada la inserción del Ecuador en la economía global como productor y exportador de materias primas e importador de manufacturas y bienes de capital; fue un proceso que incidió en el tipo de “desarrollo del país” (Luna, 2013, p. 50). Cabe matizar, como ya se mencionó, que las relaciones económicas internacionales se desarrollaron hipotéticamente en el período 1929-1935 en un proceso de cambio de ciclo sistémico de acumulación del capitalismo de libre cambio inglés hacia un capitalismo fordista-keynesiano (estadounidense). Aun con esas limitaciones, en comparación con décadas anteriores, ocurrieron progresos trascendentes en la industria.

En la década de los años cuarenta, se dio una política de soporte al sector agroexportador, especialmente al arroz como producto protagónico de exportación, hasta 1946; la industria del país tuvo un relativo estancamiento, a causa de la situación del sector externo y por una política económica que no apoyó de manera articulada el desarrollo de la industria (Villalobos, 1983).

### **3. El auge bananero, industria y desarrollismo, 1948-1960**

Luego de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) se formó un nuevo orden mundial diseñado por Estados Unidos, muy diferente del pasado orden internacional británico, que



sentó las bases de una renovada reproducción ampliada de la economía capitalista. El período de posguerra, de 1950 a 1975, logró el mayor crecimiento económico y prosperidad hasta esa época en la economía capitalista global (Arrighi, 1999) basado en el pensamiento keynesiano que prevaleció en las políticas económicas de las décadas de los cincuenta y sesenta.

En la historiografía económica latinoamericana reciente, se resalta el período de 1950, final de la Segunda Guerra Mundial, a 1980, en el que se instaura un nuevo patrón de desarrollo llamado industrialización dirigida por el Estado, caracterizado por priorizar la industrialización con mayor intervención del Estado en el área social y económica y la orientación hacia la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) liderado por el pensamiento respetado de la CEPAL.

Cabe señalar el proceso tardío de industrialización del Ecuador en el contexto latinoamericano. El auge bananero del país, que se inició en 1948, dio un nuevo liderazgo a los sectores agroexportadores, que limitó el soporte estatal a la industrialización en la década de los años cincuenta (Vos, 1987). Se produjo una acelerada reactivación de la economía y su producto se incrementó a una tasa promedio anual del 6.1% entre 1950 y 1954, crecimiento excepcional en la historia nacional hasta la década de los setenta.

Bulmer-Thomas señaló: “El espectacular desarrollo platanero de Ecuador durante los cincuenta (que se revirtió durante los sesenta) simplemente desplazó las exportaciones de América Central” (1998, p. 329). En el auge bananero, Luis Noboa Naranjo, exportador de arroz en los años cuarenta, se convir-

tió rápidamente en uno de los más importantes comerciantes de banano en el mercado dominado por dos corporaciones multinacionales: United Fruit y Standard Fruit, las que compraban las bananas a los granjeros locales en un mercado abierto.

Por otra parte, la inversión extranjera se concentró en industrias extractivas, como el petróleo y la minería de oro, y también en el transporte y la comercialización internacional de los productos agrícolas. A excepción de pocos casos importantes, los residentes extranjeros, más que las multinacionales, representaron la mayor parte de la inversión extranjera en la industria (Conaghan, 1988). Al recuperarse la producción bananera en Centroamérica, el producto disminuyó su ritmo de crecimiento anual al 3.8% en el segundo quinquenio (1955-1959) (Comisión Económica para América Latina, 1979).

La industria registró un nivel muy escaso de desarrollo; sin embargo, desde 1950 hubo una mayor sustitución de importaciones en algunas subramas de consumo básico relacionada con una creciente importación de bienes de capital. Aun con cierta diversificación industrial, el sector siguió subordinado especialmente a las exportaciones del banano (Villalobos, 1983). A diferencia del período anterior (1932-1948), se podría inferir que el auge bananero influyó parcialmente en un período de estabilidad política (1948-1960). Habría que observar otros elementos, como el mayor consenso entre las élites, sin grandes conflictos entre liberales y conservadores, dos partidos protagónicos.

Comenzó una etapa en que la política económica desarrolló una mayor diferenciación y complejidad con la influencia del

pensamiento cepalino; se requirió un fortalecimiento institucional más especializado que en el pasado, lo cual se proyectó en prioridades, como la construcción de una infraestructura económica, especialmente carreteras. Dado su rezago institucional, se modernizó la organización del Estado para posibilitarle incorporar las funciones que requería el desarrollo y el fomento de la industrialización (Salgado, 1990). Se creó la Junta Nacional de Planificación en 1954 y se promulgó la Ley de Fomento Industrial en 1957.

Al final de la década se dieron avances del futuro Estado desarrollista que en la siguiente década de los sesenta estableció sus bases; su concepto prioriza la intervención en sectores estratégicos del Estado como promotor de la industria en unión con la empresa privada por medio de una economía mixta planificada (Salgado, 1995).

La desaceleración del auge bananero, al final de la década de los cincuenta, debilitó la burguesía comercial-financiera (costa) y a ello se añadieron divisiones internas entre facciones modernizantes de la clase de terratenientes de la sierra (Vos, 1987). Con esa crisis política y económica comenzó la siguiente década. Aun así, en 1960 “las ganancias por exportación de plátano dominaban la captación de divisas y Ecuador controlaba más de la cuarta parte de las exportaciones mundiales” (Bulmer-Thomas, 1998, p. 325).

#### **4. El estado desarrollista, 1960-1972**

La década de los sesenta se caracterizó por una fuerte inestabilidad política con el final del auge bananero. Comenzó el período con el cuarto gobierno elegido de José María Velasco Ibarra (1960-1961); el ejército lo depuso y delegó la presidencia al vicepresidente Carlos Julio Arosemena Monroy

(1961-1963), quien le dio una orientación centroizquierdista a su gobierno. En 1962 se expidió la nueva Ley de Fomento Industrial, que derogó la de 1957. Se facilitaron mejores estímulos a ciertas actividades, dada la baja tasa de capitalización nacional (Dávalos Villa, 2015). Arosemena fue derrocado y sustituido por una junta militar presidida por el almirante Ramón Castro Jijón (1963-1966). Su gobierno se caracterizó por un reformismo acorde con las políticas de la Alianza para el Progreso.

Ese gobierno militar promulgó una ley de reforma agraria (1964) con similar importancia que la reforma administrativa, la reforma tributaria y la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Esa nueva etapa se convirtió en un intento pionero por formar un Estado desarrollista. Se elaboró el Plan General de Desarrollo Económico y Social 1964-1973 sustentado en la corriente estructuralista de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES), y se orientó a producir un desarrollo económico sostenido hacia adentro por medio de la ISI (Ojeda, 2013).

La incorporación del Plan Decenal por la junta militar fue un hito histórico, pues era la primera vez que un gobierno oficializaba su política social y económica por medio de un plan (Ojeda, 2013). Ese proyecto de largo plazo revalorizó al sector industrial y lo orientó a crear las condiciones para que la industria se convirtiera en el eje del desarrollo nacional. Se priorizó agrandar el mercado interno e inducir desde el Estado la formación de una burguesía industrial, lo cual sentó las bases para profundizar el proceso de desarrollo industrial del país (Villalobos, 1983).

Se creó en 1964 un marco institucional para el desarrollo industrial: la Corporación Financiera Nacional (CFN) como banca de desarrollo para la industria. Se enfatizó “la asistencia técnica a través de la creación de CENDES, encargado de promover nuevos proyectos industriales, de SECAP para capacitar la mano de obra de nuevas empresas particulares dedicadas a divulgar conocimientos sobre técnicas administrativas y financieras entre empresarios ecuatorianos” (Benalcázar, 1990, p. 48).

Ante el estancamiento de la demanda de bananos, Noboa comenzó a diversificar sus inversiones. Reconvirtió un antiguo molino de arroz en un molino de harina que denominó Industrial Molinera, que pronto llegó a ser una empresa gigante en la industria de alimentos. Dos de los principales exportadores de café y cacao de la costa, Víctor Maspons y Jorge Salcedo, se unieron en 1964 para crear Inedeca S.A., una importante fábrica de chocolates.

Importadores, exportadores y terratenientes se transformaron en industriales en las décadas de los años sesenta y setenta con el fin de aprovechar los nuevos incentivos creados por el Estado, el capital extranjero y el mercado internacional de productos básicos. Era una estrategia para minimizar riesgos en una economía dependiente, mediante la diversificación de las inversiones en diferentes sectores económicos. Se formaron grupos económicos con la dirección de una familia o grupo de inversionistas (Conaghan, 1988).

El nuevo esfuerzo de industrialización continuó dirigido hacia un pequeño mercado interno concentrado en Guayaquil y Quito, con escasa absorción de empleo. Se registraron pensiones oligopólicas en la producción, con capacidad

industrial muy subutilizada en numerosos casos (Villalobos, 1983).

En 1965, la junta militar reformó la Ley de Fomento Industrial de 1962, luego de consultar a los gremios industriales para “convertirla en un instrumento legal ágil y asequible”. (Dávalos, 2015, p. 40). Cabe destacar que fue la primera década en que la industria como actividad secundaria alcanzó tasas de crecimiento elevadas y amplió significativamente su participación en el producto interno bruto del país con un incremento de 12,40% en 1960-1961 a 17,68% en 1969-1970 (Salgado, 1995).

Después de 1963, comenzó el real despliegue de la inversión extranjera en la industria. De 1963 a 1969, la inversión extranjera acumulada pasó de 24 millones de dólares a 57 millones de dólares. Entre las más importantes empresas internacionales estaban City Investment, Continental Grain, W. R. Grace, International Multifoods, Morton International, Phelps-Dodge, St. Regis Paper, Seaboard Allied Milling, Thomas Built buses, Union Carbide, Warner Lambert y Crown Cork (Conaghan, 1988)

La junta militar fue depuesta y una junta de notables proclamó presidente interino a Clemente Yerovi Indaburu, por pocos meses, hasta convocar una asamblea constituyente que eligió presidente a Otto Arosemena Gómez, del partido Coalición Institucionalista Democrática, representante de la élite guayaquileña. Ese gobierno promulgó en 1967 una nueva codificación de la Ley de Fomento Industrial en el Ecuador “con amplios beneficios para el sector empresarial interesado en acogerse a sus regulaciones, con ventajas a la liberación de importaciones de materia prima y maquinaria” (Dávalos Villa, 2015, p. 41).

Al final del período, ascendió a la presidencia por quinta vez, mediante elecciones, José María Velasco Ibarra (1968-1972). En 1970, se proclamó dictador con apoyo de los militares y, posteriormente, fue derrocado en 1972, año que marcó el inicio del auge petrolero y la dictadura militar del general Guillermo Rodríguez Lara. En la década de los años sesenta, se ahondó un proceso de crisis del sistema político, de legitimidad de sus partidos y líderes; una nueva correlación de fuerzas dominantes en el país apareció en los setenta, acompañada de transformaciones en el Estado.

## **5. El auge petrolero y la industria, el Estado autoritario-desarrollista de 1972-1979 y el desarrollismo en el retorno a la democracia, 1979-1981**

### **5.1 El gobierno del general Rodríguez Lara, 1972-1976**

En la década de los años setenta, Arrighi señaló que el ampliado desorden monetario y la inflación reflejaron el funcionamiento típico de cada uno de los pasados ciclos sistémicos de acumulación. La transnacionalización ahondada del capital estadounidense y no estadounidense se produjo en un contexto de importante presión al alza respecto a los precios de compra de las materias primas. De 1968 a 1973, la presión alcista se expresó en la “explosión de pagos”, como fue el aumento acelerado de los salarios reales por debajo de su productividad del trabajo en Norteamérica y Europa Occidental. Esa presión alcista se transfirió a la primera crisis del petróleo con la duplicación del precio del petróleo crudo importado por parte de los países desarrollados entre 1970 y 1973; en 1974 ese precio se triplicó y debilitó la crisis de rendimiento del capital invertido en la producción y el comercio (Arrighi, 1999).

En este entorno internacional, en Ecuador, en febrero de 1972, las Fuerzas Armadas dieron un golpe de Estado para destituir al presidente José María Velasco Ibarra, motivados por los siguientes elementos: el interés militar de incidir en la gestión de los recursos económicos producidos por el boom petrolero, con el objetivo de liderar un proceso de desarrollo social y económico que no consintiera el desperdicio de recursos por parte de las élites tradicionales; en lo económico, por la devaluación de la moneda; en el área de infraestructura, porque se construían obras improvisadas, y en lo político, porque se deseaba impedir el ascenso a la presidencia de la República de don Asaad Bucaram, líder de Concentración de Fuerzas Populares (CFP).

Se reanudaron las relaciones con los sectores tecnocráticos marginados luego de la destitución de la junta militar en 1966. Los años de 1973 a 1977 fueron un período excepcional, pues por primera vez concordaron la riqueza de recursos del auge petrolero, el aporte de la planificación para formar un Estado desarrollista y la voluntad política de las autoridades del Estado (Ojeda, 2013). El Estado obtuvo una autonomía relativa frente a las élites tradicionales. Se buscó el cambio, liderado por el Estado, de una sociedad oligárquica tradicional a una sociedad moderna industrial y capitalista. Se procuró desarrollar una burguesía que releve históricamente a las élites tradicionales de poder. (Corporación de Estudios para el Desarrollo y Centro de Investigación y Promoción Iberoamérica-Europa, 1999).

72

En lo político, se incorporó una nueva forma histórica de Estado en el período (1972-1979), que se podría definir como “autoritario-desarrollista”. Ese tipo de régimen político incluyó a dos continuas dictaduras militares (1972-1976



y 1976-1979) con una política desarrollista que priorizó a la industria como eje de crecimiento de la economía en un proceso de industrialización de sustitución de importaciones para el mercado interno y de integración subregional andina en un mercado protegido (Creamer, 1995, p. 71).

La primera dictadura militar del general Rodríguez Lara (1972-1976) se inició con un proyecto nacionalista antioligárquico y reformista que se elaboró principalmente a través de sus políticas desarrollistas. Hasta 1972, el Ecuador, como país agrícola, sustentó su crecimiento económico en la reactivación del sector agroexportador. Con un cambio en el eje de su economía, el período 1972-1973 marcó el inicio del auge de las exportaciones petroleras; el PIB logró un ritmo de expansión sin precedentes, creció a una tasa anual de 14.4% en 1972 y de 25.3% en 1973. En los años posteriores (1974-1978), se aceleró el crecimiento de la inversión total, lo que estimuló el aumento del nivel de importaciones (Creamer, 1995).

Durante la década de los setenta, se intensificó la diversificación de inversiones de los grupos económicos, en respuesta a las condiciones de un mercado ampliado y subsidios gubernamentales. En la costa, varios grupos guayaquileños invirtieron en los productos semielaborados de cacao y café para exportar. Uno de los grupos económicos más notables fue el de Luis Noboa Naranjo, exportador bananero que formó el Supergrupo Noboa, que en los años ochenta se componía de 69 empresas en una amplia gama de actividades, desde la banca hasta la confitería.

Los empresarios de la sierra respondieron a nuevas oportunidades en la industria, que se presentaron a raíz de los acuerdos

del Pacto Andino y el crecimiento del mercado doméstico. Se produjo una fuerte concentración de activos y utilidades de los grupos económicos. A mediados de esa década, en el sector industrial, tres empresas o menos captaron la mitad de las ventas en casi todas las categorías de productos, excepto cinco. (Conaghan y Malloy, 1994). Por medio de los incentivos de fomento industrial se buscó crear las condiciones para que la industria manufacturera se favoreciera con una tasa de rentabilidad superior con respecto a otros actores de la economía (Sepúlveda, 1983).

La inversión extranjera en la industria manufacturera fue atraída por el crecimiento del mercado de las clases medias urbanas, lo que resultó en una casi cuadruplicación de 60 millones de dólares a 220 millones de dólares entre 1970 y 1976. Ello condujo a una nueva forma de operar; aproximadamente 48% de la inversión extranjera directa de 1973 a 1977 fue canalizada mediante compañías mixtas y acuerdos de empresas conjuntas en las que el capital extranjero controlaba menos del 51% de las acciones. También se daban acuerdos de transferencia de tecnología (Conaghan, 1988).

El crecimiento de la industria estuvo fomentado por un marco legal e institucional administrado alrededor del sector industrial. En 1973 se creó el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, “encargado de formular, dirigir y ejecutar la política en los campos de fomento industrial, pequeña industria y artesanía, normalización, turismo, comercio exterior e integración. Art. 6 R.O. # 253” (Dávalos Villa, 2015, p. 68). Como leyes importantes del marco legal están la Ley Arancelaria (1974), Ley de Pesas y Medidas, Ley de Parques Industriales (1975), Ley de Compañías Financieras

y la creación de la Comisión Ecuatoriana de Bienes de Capital (1976) (Ojeda, 2013).

En el período 1972-1981, el instrumento de fomento crucial fue la nueva Ley de Fomento Industrial de 1973, con sus exenciones, reducciones tributarias y exoneraciones de importación de bienes de capital y materias primas, además se incorporó una política cambiaria sobre valorizada de tipo de cambio fijo, que contribuyó a una sobre capitalización del sector, en detrimento de la absorción del empleo (Fernández, 1989).

Respecto a la política cambiaria y su efecto, Bulmer-Thomas señaló:” la riqueza derivada del petróleo hizo que el gobierno militar del país aplazara unas reformas fiscales ya tardías, y la sobrevaluación de la moneda debida al petróleo anuló la expansión de las exportaciones no tradicionales” (1998, p. 381). Por otro lado, la política comercial ampliaba el grado de protección efectiva, principalmente a las ramas tradicionales como alimentos, textiles y madera, y una menor protección a los bienes de capital para incentivar su importación.

La política crediticia estimuló el cuantioso uso del crédito con bajas tasas de interés, que constituyó un incentivo clave para la inversión productiva, lo cual contribuyó al dinámico crecimiento industrial. Esa situación produjo una excesiva demanda de financiamiento que el ahorro interno no pudo satisfacer. Como consecuencia, entre 1977 y 1981, el crecimiento industrial se sostuvo gracias a un agresivo proceso de endeudamiento externo que, ante la estabilidad de la tasa de cambio, resultó más económico que los préstamos nacionales (Abril y Urriola, 1988). Los últimos cinco años (1977-1981) del período reflejaron una desaceleración del ritmo de crecimiento industrial.

Salgado criticó que:

la combinación de políticas macroeconómicas distorsionadoras (tipo de cambio, tasa de interés, alta protección) y frecuentemente contradictorias, con políticas de fomento y políticas sectoriales de privilegio o mal orientadas deformó el patrón de desarrollo de la industria, extremando su dependencia en los productos intermedios y bienes de capital importados; eso desalentó su articulación interna y con el resto de la economía y favoreció una utilización de capital que no tenía relación con su costo social en la economía ecuatoriana. Este cambio redujo la capacidad relativa de generar empleo del sector. Al respecto, debe tomarse en cuenta que estas deformaciones pesaban sobre toda la economía y no eran exclusivas del sector industrial (1995, p. 181).

El enorme esfuerzo de industrialización, que el gobierno apoyó por medio del sector privado, incentivó un ritmo muy alto del incremento de las importaciones de bienes de capital y de bienes intermedios. La autonomía relativa estatal que parecía tener la dictadura de Rodríguez Lara, debido a los grandes ingresos petroleros, se vio afectada por la oposición de organizaciones empresariales y partidos que pedían un cambio.

En 1973, las cámaras criticaron a la dictadura por su interpretación que atacaba a los mecanismos de mercado y por la creación de nuevas estructuras estatales que parecían excluir las iniciativas del sector privado. En 1974, se cuestionó que la estatización de la economía solo dañaría el clima de inversiones. En 1975, se opusieron a la ley con respecto a las compañías de responsabilidad limitada, que creaba incentivos para que más de estas compañías, la mayoría familiares, tuvieran escrutinio público como compañías anónimas y emitieran acciones en la bolsa de valores. También rechazaron los controles sobre inversionistas extranjeros a través de

la aplicación de la decisión 24 del Acuerdo de Cartagena. Rodríguez Lara había perdido la posibilidad de construir una alianza reformista con elementos modernizadores de las élites productivas del país (Conaghan, 1988).

Los esfuerzos de Rodríguez Lara por desarrollar una burguesía industrial moderna se reflejaron en el estilo de su gestión pública, descrita por un alto funcionario estatal de la década de los setenta. Relató que el gobierno militar designó a tecnócratas civiles del más alto nivel con independencia para dirigir las entidades públicas de apoyo a la industria. Las políticas económicas se planificaron en conjunto con el sector privado –más de la mitad del plan industrial era la sumatoria de los proyectos que tenía el sector privado– resultado de un diálogo con retroalimentación. La tecnocracia pública de alto nivel opinaba de forma técnica y no política. Se mantuvo con claridad la diferencia entre Estado y empresa, orientado a construir una economía mixta con un sector privado importante y no subsidiario al Estado (Gordillo, 2021, entrevista).

## **5.2. Segunda dictadura militar del Consejo Supremo de Gobierno, 1976-1979**

Después del conato de golpe por parte del general González Alvear en 1975, el general Rodríguez Lara fue relevado de su cargo en enero de 1976. La tendencia reformista dentro de las Fuerzas Armadas perdió el control formal del poder, pero no fue destruida y conservó una influencia mayor que la tendencia ultraconservadora del exilado general González Alvear.

Las facciones de militares constitucionalistas o legalistas y los reformistas se aliaron en un plan de “reestructuración jurídica”, que luego produjo un plebiscito y elecciones nacionales en 1979 contra los intereses de los grupos autoritarios,

tanto civiles como militares. Esa alianza viabilizó una salida constitucional, repercutió en un consenso interno dentro de las Fuerzas Armadas que respondió a una demanda de la sociedad civil. Se inició la pugna y debate sobre el tipo de constitución que requería el país (Argones, 1985). Con el fin de obtener los recursos externos requeridos para financiar el creciente déficit en el saldo de cuenta corriente se ingresó, a partir de 1977, a un intensivo ritmo de endeudamiento externo que alcanzó su límite crítico en 1982.

La segunda dictadura militar (1976-1979) del período se realizó a través de un triunvirato, (vicealmirante Alfredo Poveda, general de división Luis Durán y el brigadier Luis Leoro Franco) que se caracterizó por relegar el proyecto nacional-reformista; el Estado disminuyó su capacidad de influencia en la vida económica del país y brindó mayor espacio a la iniciativa privada (Cueva, 1988). Se preparó y efectuó el retorno al orden constitucional en 1979 con la elección de Jaime Roldós Aguilera a la presidencia.

Esa forma histórica de Estado “autoritario-desarrollista” en el Ecuador no coincide con la concepción de Estado “autoritario-modernizante” que adopta Graciarena para clasificar a los países del Cono Sur en la década de los setenta. De acuerdo con Graciarena (1984), las bases ideológicas de esta forma de Estado provinieron de dos fuentes: una, la doctrina de la seguridad nacional, que priorizó la guerra interna, antisubversiva, y la política de las fronteras ideológicas. La otra, el neoliberalismo en su versión monetarista que impulsó la máxima apertura externa e inserción en la economía internacional.

A diferencia de los países del Cono Sur, las dictaduras militares en el Ecuador (1972-1979) no eran neoliberales y pre-

frieron un “desarrollismo” con importantes gastos sociales. En lo político, se incorporó un autoritarismo “restringido” blando en contraste con los gobiernos del Cono Sur. La doctrina de la seguridad nacional fue un referente, pero hubo pocas ocasiones de aplicarla a la dictadura militar de los años sesenta (1963-1966) y se la podía calificar como “desarrollista” y de similar restricción en su autoritarismo a las de los setenta. Estos elementos las diferencian significativamente del “autoritarismo-modernizante” de Graciarena.

Durante el período 1950-1980, la industrialización de la región transcurrió en tres etapas diferentes: la primera, la fase “pragmática” de ISI producida por los cambios de los precios relativos y las políticas económicas incorporadas frente a los choques externos de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial. Son los casos de Argentina y Brasil. La segunda etapa fue la fase “clásica”, entre el final de la guerra y mediados de la década de los sesenta, con mayor influencia en las economías de mayor tamaño. La tercera etapa fue la fase “madura” con diversas tendencias regionales que podrían clasificarse en tres grandes estrategias, siendo el primer choque petrolero su punto de inflexión (Bértola y Ocampo, 2010).

La primera estrategia entre mediados de la década de los sesenta y el primer choque petrolero, más próxima a los planteamientos de la CEPAL, produjo el “modelo mixto” que fomentó las exportaciones y se apoyó en acuerdos de integración y oportunidades de exportaciones de manufacturas ligeras a los países industrializados. La segunda estrategia se sustentó en una mayor incorporación de la ISI y fueron casos como el de Ecuador en el período 1972-1981; Perú, a fines de la década de los sesenta, y los trascendentales planes de inversión industrial en Brasil, México y Venezuela después

del primer choque petrolero. La tercera estrategia se cimentó en políticas económicas más liberales, como fueron los casos de las dictaduras militares de Argentina, Chile y Uruguay.

Con la diversidad de estas estrategias, el desarrollo industrial fue disparado en Latinoamérica. De 1950 a 1973-1974, el coeficiente de industrialización (I), participación de la industrialización en el PIB, registró un continuo incremento que alcanzó su mayor nivel en 1973-1974 y desde esos años inició su declive antes de la crisis de la deuda de 1982 (Bértola y Ocampo, 2010).

En esta perspectiva de la historia de la industria latinoamericana, la política industrial en la década de los setenta en Ecuador condujo a la industria, luego del petróleo, a convertirse en el sector de mayor crecimiento y el que más contribuyó, a través de su valor agregado, al desarrollo del PIB (Salgado, 1995). A comienzos de los ochenta se alcanzó una importante sustitución de bienes de consumo no duradero, pero se diferenció con un menor nivel de sustitución de productos intermedios y de bienes de capital, lo que produjo una débil articulación intrasectorial de la industria (Salgado, 1995).

Con el inicio del auge de las exportaciones petroleras en 1972, la industria manufacturera aceleró su ritmo de crecimiento frente a otros sectores de la economía. Su tasa de crecimiento quinquenal del valor agregado bruto real fue superada solo por la rama de petróleo y minas en el período 1971-1975. En el siguiente quinquenio (1976-1980), la industria logró la mayor tasa de crecimiento, aventajó significativamente a todos los sectores y solo rebasó con un pequeño margen al de servicios (Cuadro N.º 1).

El grado de industrialización (participación del valor agregado bruto del sector sobre el del total de la economía) tendió



a crecer de 16.70% en 1972, a 19.72% en 1981 (Cuadro N.º 2). Entre 1972 y 1981, la industria propendió a aumentar su participación sobre el valor agregado bruto a expensas principalmente de la importante reducción del sector agropecuario, que bajó de 23.27% a 19.32% durante ese período. Cabe resaltar que, a pesar del desarrollo de la industrialización, el sector de servicios consolidó su participación mayoritaria en 49.25% en 1981 (Creamer, 1987).

Las tendencias de participación porcentual y crecimiento inducen a concluir que la actividad terciaria y en menor grado la industria crecieron en detrimento de la actividad primaria, lo que representó un importante desequilibrio para la estructura productiva del país.

### **Cuadro N.º 1. Tasas de crecimiento quinquenal del valor agregado bruto real por sectores**

Período años	Agropecuaria	Petróleo y minas	Manufactura	Construcción	Servicios
1971-1975	17.2%	118.2%	51.8%	18.0%	45.8%
1976-1980	6.6%	-0.4%	37.6%	7.7%	35.3%

Basado en datos del ILDIS, de las Cuentas Nacionales del Ecuador N.º 2, 3 y 7, cuadro N.º 8 y la Memoria 1985 del Banco Central del Ecuador.

### **Cuadro N.º 2. Estructura del valor agregado bruto real por sector productor**

Años	Agropecuario	Petróleo y Minas	Manufactura	Construcción	Servicios
1972	23.27%	6.88%	16.79%	5.97%	47.10%
1981	15.32%	10.82%	19.72%	4.90%	49.25%

Basado en datos del ILDIS, de las Cuentas Nacionales del Ecuador N.º 2, 3 y 7, cuadro N.º 8 y la Memoria 1985 del Banco Central del Ecuador.

El grado de industrialización de una economía se mide también por el nivel de diversificación de la estructura manufacturera, aparte de la participación del valor agregado bruto del sector sobre el total de la economía. En el caso ecuatoriano, la estructura de la producción industrial tendió a diversificarse en un grado relativamente modesto durante el período 1972-1984.

Los bienes de consumo siguieron siendo el principal sector de producción con 52.9% en 1984; seguidos de los bienes de uso intermedio (44%) y los bienes de capital, que representaron marginalmente 3.0% del valor total de producción (Cuadro N.º 3). Entre los bienes de consumo, los no duraderos (básicamente alimentos, bebidas y tabaco) presentaron el mayor porcentaje con 38.6% en 1984; sin embargo, fue la subrama que más decreció su participación a partir de 44.4% en 1972. En dicho período, los bienes de uso intermedio y los bienes de capital aumentaron, cada uno 2.4%, su participación. Respecto al personal ocupado, la estructura de participación fue similar a la del valor de la producción. En 1984 los bienes de consumo lideraron con un 53.8% de todo el personal ocupado en la industria. Para el mismo año, los bienes de uso intermedio representaron, en segundo lugar, el 43.2% y, finalmente, los bienes de capital el 3%.

---

82

En el período 1972-1984, los bienes de consumo no duraderos fueron la subrama que más disminuyó la productividad real por persona ocupada (-5.4%), los bienes de consumo duraderos presentaron una escasa contracción (-0.5%), los bienes de uso intermedio aumentaron ligeramente (4.6%); sin embargo, los bienes de capital registraron el máximo ritmo de crecimiento de la productividad en la industria (87.2%) (Creamer, 1987).

**Cuadro N.º 3. Estructura de la producción industrial**

1972			
	Personal ocupado	Valor de la producción	Productividad real por persona (miles de sucres)
Bienes de consumo no duradero	32.6%	44.4%	460.5%
Bienes de consumo duradero	22.8%	13.3%	197.8%
Bienes de uso intermedio	43.4%	41.6%	324.5%
Bienes de capital	1,2%	0.7%	179.3%
	100.0%	100.0%	

1984				
	Personal ocupado	Valor de la producción	Productividad real por persona (miles de sucres)	Crecimiento de la productividad real por persona (1972-1984)
Bienes de consumo no duradero	29.5%	38.6%	435.8%	-5.4%
Bienes de consumo duradero	24.3%	14.3%	196.8%	-0.5%
Bienes de uso intermedio	43.2%	44.0%	339.5%	4.6%
Bienes de capital	3.0%	3.1%	335.7%	87.2%
	100.0%	100.0%		

Basado en la encuesta anual de manufactura y minería, 1972-1984, del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Ecuador (INEC).

Es necesario enfatizar que la modalidad de crecimiento de la industria ecuatoriana estuvo relacionada con un sector externo en déficit y con dependencia, un relativo escaso nivel de creación de empleo y concentración del ingreso dentro del sector. En consecuencia, los aportes del crecimiento industrial al desarrollo socioeconómico del país presentaron un balance negativo en la solución de problemas relacionados con la inequidad de ingresos, desempleo y estrangulamiento externo (Creamer, 1987).

Cabe señalar que el estudio con mayor rigurosidad realizado sobre los incentivos industriales fue el del Centro para Estudios de Desarrollo de América Latina (CLADS) de la Universidad de Boston, con el apoyo de Naciones Unidas (PNUD/ONUDI) en 1984 y 1985. Se basó en información de 1981 y algunos datos de 1980, reflejó el sistema industrial del período de 1975 a 1981 y se sustentó en una muestra representativa del sector industrial con encuestas a 218 empresas que representaron al 82 % de la producción bruta del sector.

Las conclusiones del estudio propendieron a ser positivas, ya que 146 de las 218 empresas de la muestra (63%) se clasificaron como eficientes; el otro 36,8% de las empresas, en su mayoría (28,6 %) superprotegidas, correspondieron a un nivel de ineficiencia (Salgado, 1995, pp.167-168). Este último segmento fue importante e influyó en la distorsión de la economía al incrementar los costos de producción de manera directa o indirecta para otras empresas, debido parcialmente a su elevado nivel de protección.

El estudio presentó una buena base al final de la década de los setenta para el futuro desarrollo de la industria que el

Ecuador necesitaba. Sugirió que había que rectificar la política industrial y cambiar gradualmente el sistema de incentivos, de acuerdo con una formulación clara de las nuevas prioridades, pero no de forma abrupta como hizo en los años ochenta (Salgado, 1995).

A pesar de que la clase industrial se sintió más favorecida con el triunvirato que con Rodríguez Lara, se dieron puntos de tensión respecto a la representación de las élites industriales, el proceso de retorno a la democracia y las prioridades en la política de exportaciones. Las propuestas de redistribución y nacionalismo fueron sustituidas por una ideología productivista más acorde con el modelo de industrialización en construcción (Conaghan, 1988).

La asignación de créditos y las tarifas de protección aumentaron drásticamente durante el gobierno de Rodríguez Lara. De la Torre (1983) estima que en el período 1973-1980 el Estado sacrificó aproximadamente el 4% anual del producto interno bruto en impuestos, tarifas y subsidios de crédito para estimular la industria. El retorno en el PIB de la manufactura creció durante esos años en un promedio de 5.8% anual, que apenas compensaba el pago de la cantidad invertida con ese propósito (Jaramillo, 2016).

### **5.3 El Estado desarrollista, el retorno a la democracia y la crisis de la deuda externa, 1979-1982**

En 1979 comenzó la presidencia de Jaime Roldós Aguilera, candidato vencedor de las elecciones por el Partido Concentración de Fuerzas Populares de tendencia populista; su binomio para la vicepresidencia fue Osvaldo Hurtado Larrea, representante de Democracia Popular. Su programa fue reformista y se aproximó a planteamientos socialdemócratas

durante su administración. Murió en 1981 y le sucedió Osvaldo Hurtado. El corto período de 1979-1981 registró las características de un Estado democrático “desarrollista” con intervención del Estado (Creamer, 1995).

Pero en ese corto período (1979-1982), el escenario mundial que impactó en América Latina mostró nuevas situaciones cuando el segundo choque petrolero y los cambios en la política económica de los Estados Unidos resultaron en una nueva recesión mundial, excesivo aumento de las tasas de interés, declive del comercio internacional y debilitamiento de la relación de intercambio, lo que produjo la crisis de deuda externa y sus negativos efectos hacia fines de 1982 (Sunkel, 1991).

Lo interpretó Arrighi (1999), cuando en 1978 el gobierno de EE. UU. se situó ante la encrucijada de dos opciones: lograr un acuerdo a través de un apego más riguroso a principios y práctica de la moneda fuerte o una confrontación clave con la comunidad financiera, al término del gobierno de Carter y más intensamente en el gobierno de Reagan.

En 1979, Paul Volker (director de la Reserva Federal de Estados Unidos, 1979-1987) limitó la oferta de dólares y subió las tasas de interés en los mercados financieros internacionales, en respuesta a la pérdida de confianza en el dólar. Como efecto, se contrajeron las importaciones del tercer mundo y los precios reales de sus exportaciones decrecieron 40% aproximadamente, y los precios del petróleo 50%; la tasa LIBOR de interés para los eurodólares ascendió de 11% en 1977 a más del 20% en 1981. Ello repercutió en que los pagos de intereses de América Latina aumentaron de menos de un tercio de sus exportaciones en 1977 a cerca de dos tercios en 1982 (Arrighi, 1999).

El eje central que perturbó a la región en ese ciclo crítico fue el de la deuda, la crisis y el alto costo social de un ajuste recesivo durante la década de 1980. El ajuste recesivo se constituyó particularmente en la gestión de los instrumentos de política económica de corto plazo, orientados a reducir la demanda global, disminuir los gastos públicos, restringir las inversiones, decrecer los ingresos, limitar la expansión monetaria y devaluar, todo eso con el objetivo de disminuir las importaciones, pero con negativos efectos en el empleo, los salarios, la acumulación y la producción (Sunkel, 1991).

Según Salgado (1990), el impacto demoledor de la crisis resumió la encrucijada en que se encontró el Estado desarrollista en el Ecuador y en toda la región. El ingreso per cápita del país en 1987 fue bastante inferior al de 1980, tanto en dólares como en sucres de valor constante. Enrique Iglesias la tituló: “la década perdida en América Latina”.

Stiglitz (2004) se pregunta:

¿Fue un shock exógeno o el fracaso interno lo que trajo aparejado la década perdida?... la mayor parte de la culpa puede atribuirse al impacto causado en la región por el aumento de las tasas de interés en los Estados Unidos... Aunque no hubiera habido corrupción y las empresas estatales hubiesen sido plenamente eficientes, es probable que la mayoría de los países de todos modos hubieran entrado en crisis (pp.19-20).

En el ejemplo ecuatoriano, Acosta (1991) también indicó el declive del modelo desarrollista cuando señaló que, desde 1982, la deuda condicionó a centrar la atención gubernamental y la política económica en su administración y en las recomendaciones y condicionalidades de los organismos

multilaterales de financiamiento, lo que impactó en los esquemas políticos y sociales. Las políticas de corto plazo relegaron a las anteriores concepciones desarrollistas que, aun con sus limitaciones, intentaban partir de una visión global para enfrentar el subdesarrollo. Los planteamientos citados contribuyen a introducir la crisis de una forma de Estado: la del Estado desarrollista a partir de 1982.

## **6. La industria del Ecuador en el período neoliberal, 1982-2006**

Graciarena (1984) planteó que en la crisis de una forma de Estado lo que varía es la figura de este y se mantiene como invariante la relación fundamental de dominación, sea esta capitalista o socialista. La misma matriz puede emplearse para abarcar una variedad de formas de Estado, que a su vez acogen gobiernos de diferente tendencia ideológica. En el enfoque conceptual de este artículo, se presentaron las diversas formas del Estado capitalista en la historia contemporánea del Ecuador desde 1948 y cómo gestionaron sus esfuerzos de apoyo a la industria.

En el período 1982-1996 entraron en crisis las formas de Estado desarrollista de períodos pasados y se constituyó una nueva forma de Estado “deudor” y “democrático representativo”. El período (1982-1996) comprendió gobiernos de diferentes signos ideológicos que completaron sus períodos de gobierno electo: Osvaldo Hurtado, Partido Democracia Popular (demócrata cristiano) (1981-1984); León Febres Cordero, Partido Socialcristiano (neoliberal) (1984-1988); Rodrigo Borja, Partido Izquierda Democrática (social demócrata) (1988-1992), Sixto Durán Ballén, Partido Unidad Republicana (neoliberal) (1992-1996).



La esencia del Estado “deudor” y de la “democracia representativa” se definió en el hecho de que la gestión de la deuda y las políticas que de esta resultan han formado el marco referencial del desenvolvimiento económico del país y han reducido, paralelamente, las posibilidades de profundización del proceso democrático (Acosta, 1991). El Estado “deudor” en el siguiente período político (1997-2006) ingresó en una crisis de la “democracia representativa” y de sus partidos con inestabilidad gubernamental; se produjeron tres derrocamientos de presidentes electos: Bucaram, Partido Roldosista Ecuatoriano (populista) (1997); Mahuad, Democracia Popular (demócrata cristiano) (2000) y Gutiérrez, Partido Sociedad Patriótica (neopopulista) (2005), sucedidos por sus respectivos presidentes interinos (Ayala Mora, 2008).

Las tres caídas fueron producto de las frágiles condiciones de gobernabilidad de los presidentes en el país: sin mayoría en el Congreso, con endeble capacidades para formar coaliciones políticas y pugna de poderes. Los tres se desgastaron aceleradamente en su popularidad y credibilidad. Bucaram y Mahuad fueron derrocados durante crisis económicas, y Gutiérrez en un ciclo económico relativamente estable (Burbano de Lara, 2006). En ese entorno, la política industrial de los años setenta comenzó a ser desmontada por las políticas de estabilización económica y ajuste estructural. Se pasó de un modelo industrialista “hacia adentro” a un modelo exportador “hacia afuera” en beneficio de los exportadores, especialmente a través del subsidio del tipo de cambio y de la devaluación de la moneda (Guerra y Duque, 2018).

Hurtado se centró en las medidas de estabilización de corto plazo más que en una profunda reestructuración de la economía (Conaghan y Malloy, 1994). En los gobiernos de

Hurtado y Febres Cordero se instauró la Junta Monetaria del Banco Central con un rol protagónico en el desarrollo de la industria en el país, “pues el modelo a seguir vería en el control de variables del tipo de cambio y tasas de interés los ejes de su desarrollo, hasta el ingreso del Ecuador a la dolarización” (Dávalos Villa, 2015, p. 51).

El desarmado de las políticas industriales de la década de los años ochenta se realizó parcialmente por la oposición de los trabajadores organizados y el antagonismo de varios grupos de las élites frente a ciertas medidas económico-sociales decididas por los gobiernos de turno (Conaghan, 1990). Con respecto a las exportaciones, aun con apoyo estatal aumentaron ligeramente en esa década (Acosta, 1992). Ocurrió un deterioro de los términos de intercambio del 36% (Larrea, 1993) por ser los productos primarios los más importantes, liderados por el petróleo y sus derivados, lo que confirmó la “tendencia reprimarizadora latinoamericana” (Ugarteche, 1997).

En 1983, el ingeniero León Febres Cordero, diputado nacional por el Partido Socialcristiano, surgió como el líder de la derecha por su papel protagónico en la oposición al gobierno de Hurtado. Fue gerente de varias empresas del grupo económico de Noboa en Guayaquil y en la década de los setenta fue un virulento antiestatista opositor, como presidente de la Cámara de Industrias de Guayaquil (1974-1980) y presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Industrias. En 1984 fue elegido presidente de la República con el respaldo de los principales grupos de intereses empresariales con una fuerte coalición de empresarios, políticos y tecnócratas (Conaghan y Malloy, 1994).

Un proceso para destacar fue la liberalización del comercio. En febrero de 1986 se promulgó el nuevo calendario de tarifas. Esas reducciones de tarifas afectaron enormemente a los bienes de capital y de insumos industriales. Las tarifas de artículos de lujo fueron disminuidas de 200% a un máximo de 80%. En los bienes producidos en el país, el nuevo calendario de tarifas fluctuó de 20 a 90%. Si bien se produjo una baja en el nivel de proteccionismo, no se condujo a la industria a una reestructuración radical.

En 1987, la caída de precios del petróleo y el terremoto que dañó el oleoducto transamazónico deterioraron las exportaciones de petróleo por cinco meses. Para no profundizar la recesión, el presidente se apartó de la ortodoxia neoliberal y no contrajo el gasto público en 1986-1987. Tanto esa crisis económica como el cambio de condiciones políticas le indujeron a abandonar su prioridad de reestructuración económica a favor de la sobrevivencia política para terminar su período (Conaghan y Malloy, 1994).

El inicio del gobierno socialdemócrata de Rodrigo Borja (1988-1992) tuvo que afrontar una economía deteriorada con una altísima inflación de 85.7% en 1988, que fue su principal obstáculo. En 1989, la política económica del gobierno priorizó disminuir la inflación y renegociar la deuda externa. La economía creció positivamente en los cuatro años; sin embargo, el sector industrial tuvo en 1989-1990 reducidas tasas de crecimiento de -5% y 0.7%, respectivamente, y mejor crecimiento sectorial con 3.2% en 1991 y 3.6% en 1992 (Montalván, 2000). Para apoyar al comercio exterior, se formuló y ejecutó una reforma arancelaria. En 1990 se promulgó la ley de régimen de maquila y se flexibilizó

zó el mercado laboral con la incorporación de un régimen de trabajo de tiempo parcial (Montalván, 2000).

El período de 1982-1989 registró una industrialización estancada en un contexto de disminución del flujo de ingresos petroleros y de endeudamiento; la demanda interna decreció y la necesidad de ahorro de divisas contribuyó a una mayor sustitución de importaciones (Banco Interamericano de Desarrollo, 1991), lo que se proyectó en las tasas de crecimiento promedio (a precios de 1975) de la formación bruta de capital fijo de la industria. Durante los subperíodos 1971-1976 y 1977-1981 se lograron las altas cifras de 22% y 7%, respectivamente; en los subperíodos 1982-1986 y 1987-1990 se desaceleró el ritmo de crecimiento a -5% y 4.2%, respectivamente (Banco Central del Ecuador, Cuentas nacionales N.º 2, 3, 5, 8 y 14).

En la industria manufacturera, la tendencia mostró una disminución de la participación de la remuneración de los empleados en el valor agregado bruto, descendió de 13.4% en 1985 a 6.6% en 1990. Y la población económicamente activa en el sector bajó de 12.2% de la población económicamente activa (PEA) total en 1982 a 11% en 1990. Esto representó un deterioro de la distribución del ingreso y de la generación del empleo dentro de la industria (Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales N.º 14 y Boletín Anuario N.º 14). En ese estancamiento del crecimiento de la industria, los aportes del sector al desarrollo socioeconómico del país deterioraron más el balance negativo preexistente en la década de los años setenta en cuanto a la solución de los problemas de inequidad de ingresos y desempleo, como mostraron las cifras del párrafo anterior.

En la década de los ochenta, el discurso de los empresarios se orientó principalmente “a atacar al Estado y al sector público argumentando la ineficacia, obstruccionismo e intervencionismo del Estado en las actividades productivas privadas... En los últimos años se ha fortalecido la órbita del poder político y económico de las ciudades más grandes e influyentes del país” (Quito y Guayaquil) (Naranjo, 1993, p. 168). Al final de la década de los ochenta, la industria mantuvo un estilo de desarrollo orientado a “privilegiar la producción de bienes para el consumo de los grupos de altos ingresos, antes que la ampliación del débil mercado interno a través de la reducción de costos y la producción masiva” (Samaniego, 1993, p. 122).

En el gobierno de Rodrigo Borja (1988-1992), las principales reformas se aplicaron en el comercio exterior al eliminar la mayoría de las restricciones, pues se redujo la protección arancelaria a la industria y se desreguló el sistema financiero (Jácome, 1997). En la reforma del comercio exterior, en enero de 1990, por medio de una carta al Banco Mundial, se replanteó la estrategia del desarrollo del Ecuador. El gobierno indujo una gradual apertura al exterior, basada en el fomento de actividades de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones (Doryan, 1991, p. 184). Aunque la estrategia no desarmó la industria de la sustitución de importaciones, sí creó una presión competitiva para que se modernice a través de la rebaja arancelaria. Pero, fue a través de mecanismos macroeconómicos como se quiso alcanzar la modernización del sector (Doryan, 1991, p. 64-65).

En las tres etapas de la aplicación de la reforma arancelaria resalta la disminución de la dispersión tarifaria en la etapa I (junio de 1990) y la adecuación de aranceles mínimos (5%)

y máximos (35%), salvo unas pocas excepciones, en la etapa II (enero de 1991). Durante 1992, en la etapa III, se siguió con el ajuste gradual para concretar la estructura arancelaria definitiva sin restricciones cuantitativas y especial atención al régimen de incentivos a las exportaciones (Doryan, 1991, p. 200). Esa reforma arancelaria y la tributaria, realizadas en el período gubernamental anterior (1988-1992) y la profundización del aperturismo del nuevo gobierno repercutieron en que la Ley de Fomento Industrial decaiga el rol estratégico de incentivo fiscal que tuvo en la década del auge petrolero (1972-1981).

El siguiente gobierno de Duran Ballén (1992-1996) priorizó desde el inicio la apertura comercial, en la que la industria nacional se encontró en condiciones desventajosas. Ecuador, como parte de ese proceso, ingresó a la Organización Mundial de Comercio en 1996 (Dávalos Villa, 2015). El modelo continuó apoyándose en el aumento de las exportaciones; en ese período neoliberal (1982-1996) no existió una política industrial formulada para desarrollar la manufactura. Se dio un cambio en la estructura exportadora con una significativa participación de productos no tradicionales, como flores y verduras y se aceleró el crecimiento de las exportaciones con un incremento de valor del 80% entre 1990 y 1996 (Jácome et al., 1998). Esa propensión continuó en las décadas de los años noventa y 2000 (Guerra y Duque, 2018).

---

94

En 1997, a partir del derrocamiento del presidente Bucaram, el país comenzó una década de inestabilidad política caracterizada por el derrocamiento de presidentes de la República hasta el año 2007, en que asumió la presidencia Rafael Correa. La volatilidad política se proyectó en la rotación de ministros de industrias, lo que limitó las posibilidades de

continuar los esfuerzos de apoyo a la industria, menos aún de incorporar una política industrial. Al igual que el anterior período (1982-1996), se caracterizó por la ausencia de una política industrial a lo largo de esa década inestable (1997-2006), según versiones oficiales. Los acontecimientos más importantes de esa época fueron los relacionados “con el diseño de políticas para garantizar la estabilidad económica del país afectada por las devaluaciones de la moneda nacional, el sucre, frente al dólar americano” (Dávalos Villa, 2015, p. 82).

A fines de la década de los años noventa, la economía del país inició un acelerado deterioro, que incluyó el impacto negativo del fenómeno El Niño. Como causas catalizadoras, aparte de El Niño, hubo el conflicto bélico con el Perú (1995), el declive del precio del petróleo, la inestabilidad política, el sector externo deteriorado y un sistema bancario debilitado por la desregulación financiera y la crítica coyuntura de la economía. Se produjo la quiebra importante de bancos privados, por lo que el Estado emitió bonos con el fin de respaldar los depósitos, los que fueron adquiridos por el Banco Central y originó una emisión inorgánica (Correa, 2012). El efecto fue una fuerte depreciación de la moneda nacional y un repunte inflacionario, junto con la gran caída de los indicadores sociales (Calderón, 2016).

Como solución a esa crisis, el presidente Jamil Mahuad incorporó el régimen de dolarización en enero de 2000, días antes de ser derrocado. Según su ministro de Finanzas Alfredo Arízaga: “... es necesario recordar que el propósito fundamental de la dolarización era cambiar las expectativas y detener la fuga de capitales” (Arízaga González, 2021, p. 803). Luego de la crisis de 1998-1999 y del proceso de dola-

rización iniciado en el 2000, el país ingresó a una fase de crecimiento sostenido. Durante el período 2000-2006, el PIB creció en promedio más de 4,8% al año, superior en crecimiento al de la industria que se estancó en 0.4% y desaceleró su crecimiento promedio de los períodos 1989-1999 al 2.7% y 1980-1988 al 1,6% (Calderón et al. 2016).

Salgado criticó el proceso de desmantelamiento de la política industrial de los años setenta en los años ochenta y noventa, sustentado en el estudio del CLADS que recomendó no “hacer ajustes bruscos que puedan dislocar el sistema de producción”. Eso no fue lo que se hizo en los ochenta. En la crisis financiera, se incrementó en más de 100% el nivel de la protección nacional, para después, con la resaca, desmontar en breve tiempo las leyes de fomento y pasar en los noventa a reducir en tres años el arancel y eliminar de golpe todas las restricciones cuantitativas (Salgado, 1995). Cerca del término del período neoliberal (1982-2006), en el 2004 se analizaron datos de la competitividad industrial del Ecuador y se definió que:

los países competitivos en el ámbito industrial son aquellos que han conseguido aumentar su capacidad de producción y exportación, transformando sus estructuras productivas hacia sectores de alto valor agregado y contenido tecnológico, a través de la generación de empleo cualificado y remunerado, el uso de tecnologías avanzadas y la explotación eficiente y sostenible de los recursos (Unidad Técnica de Estudios para la Industria, 2007, p. 3).

Esa definición generó el nuevo índice de rendimiento industrial competitivo (IRIC) del Ecuador y se realizó un ejercicio de *benchmarking* con diecisiete países de América Latina, en el que el país ocupó el décimo cuarto lugar, tanto en el año



2000 como en 2004, y aventajó únicamente a Bolivia, Panamá y Paraguay (UTEPI, 2007). La mayor causa del bajo IRIC del Ecuador se debió a que su valor agregado y sus exportaciones manufactureras eran escasas y de insuficiente sofisticación. Ecuador presentó el mayor incremento de América Latina en su valor agregado manufacturero (VAM) con un aumento del 8.6 % anual entre 2000 y 2004 en valores corrientes. Pero a nivel per cápita estaba en el puesto 13 dentro de la región, lo que reflejaba su limitada capacidad industrial (UTEPI, 2007).

Entre los numerosos factores que influyeron en ese bajo IRIC del país, se requiere señalar la baja productividad laboral, el limitado nivel del capital humano, la insuficiencia de innovación y los escasos resultados alcanzados en el área de infraestructura física. Aun así, se produjeron logros positivos para el desarrollo industrial en el crecimiento económico, el incremento en los flujos de transferencia tecnológica y el aumento de la cobertura de la telefonía fija y móvil (UTEPI, 2007). El informe señaló que el bajo IRIC ecuatoriano en el ámbito de la región requería ser investigado en el contexto de una decadencia general de competitividad de América Latina frente a Asia del este. Bulmer-Thomas explicó el éxito económico de esa región: “Los países de industrialización reciente... del este de Asia explotaron la oportunidad de una exportación manufacturera intensiva en mano de obra que les brindó el rápido crecimiento del comercio mundial a partir de 1950” (2010, p. 446).

En el período 1986-2002, que corresponde a la mayor parte del período neoliberal (1982-2006), la inversión extranjera directa (IED) en el sector manufacturero descendió dramáticamente su participación en el total de la IED, de 28.8%

en 1986 a un reducido 4.4% en el año 2002, lo que se reflejó como la actividad económica que menos creció en promedio anual, con solo 5.7% en el período 1986-2002, muy inferior a las tasas de crecimiento promedio anual de la IED total (18.8%) y de los sectores primarios. Siendo el sector industrial el que incorpora en mayor grado la innovación y la transferencia tecnológica, su disminución en la IED advirtió la carencia de incentivos gubernamentales para dichos procesos (BCE, Apuntes de Economía N° 30, 2003, p. 12-14). Estas tendencias de la IED tienden a reprimarizar la economía al concentrarse en los sectores primarios, en detrimento del sector manufacturero.

El subperíodo 1986-1989 de la crisis de la deuda externa registró un bajo nivel de IED en la manufactura, con un promedio anual de 24.9 millones de dólares. Las reformas tributarias y arancelarias a inicios de los noventa incidieron en un aumento de la IED en la manufactura a 41.4 millones (1990-1998) y luego hubo un gran descenso a 8.8 millones por la crisis bancaria en el subperíodo 1999-2000. Después de la dolarización (2000) se desarrolló un ascenso (2001-2002) de la IED en manufactura a 57.8 millones de promedio anual (BCE, , Apuntes de Economía N° 30, 2003, p. 14). Se observa una propensión inestable en la IED de la manufactura, especialmente en el punto de inflexión que representó la incorporación de la dolarización. Después de la dolarización (2000) se desarrolló un ascenso (2001-2006) de la IED en manufactura a USD 81 millones de promedio anual (Banco Central del Ecuador, 2018).

---

98

El período neoliberal (1982-2006) del Ecuador registró un proceso de declive de la participación del producto interno bruto (PIB) de la manufactura en el PIB total. En 1987 re-

gistró 18.06%, disminuyó en 1990 a 15.6% (BCE, mayo 1996), descendió en el 2000 a 12.1% (BCE, diciembre, 2012), finalizó con el sector manufacturero representando 11.6 % del producto interno bruto (PIB) en el 2006 (BCE, noviembre 2015) muy por debajo con 6.5 puntos porcentuales menos que en 1987, lo que reflejó una tendencia hacia la desindustrialización, como resultado del período neoliberal.

Los empresarios de las dos ciudades principales, Quito en la sierra y Guayaquil en la costa, se presentaron como grupos económicos encasillados en los espacios locales. Vinculados a los partidos con los que participan localmente, ven limitada su influencia a través de los gremios para un proyecto nacional. Influyen apenas para mantener la agenda neoliberal de manera continua en los gobiernos. En la confluencia de lo local y nacional, sienten que han perdido su anterior control en los procesos sociales y políticos, “se les van de las manos” (Burbano de Lara, 2006, p. 314). Estaban dadas parte de las condiciones para la elección de Correa como presidente.

## **7. El Estado “excepcionalista” de los gobiernos de Rafael Correa, 2007-2017**

El capitalismo del este del Asia desempeñó un rol de liderazgo en la ampliación material de la economía mundo capitalista. El mayor indicio de ese ascenso “es que varias de sus jurisdicciones políticas han realizado importantes avances en la jerarquía del valor añadido y en la jerarquía monetaria mundial de la economía mundo capitalista” (Arrighi, 1999, p. 406). Arrighi (2009) predijo que China sería el nuevo eje de la economía mundial y que la especificidad histórica y geográfica del este del Asia incidirá en las nuevas estructuras de la economía global. En contraste con otras potencias

líderes del pasado, China va a aplicar su poder económico y cultural en mayor grado que el militar.

En ese entorno de historia mundial, Acosta señaló que luego de cinco años de gobierno de Correa: “Ecuador está inmerso en la reconstrucción o readecuación del modelo económico neocolonial, esta vez más alineado al eje de China en medio de un proceso de disputa hegemónica mundial” (2012, p. 357). China fue el fundamental apoyo financiero para el exagerado gasto público de Correa, en condiciones muy onerosas; incluyó la construcción china de grandes obras del gobierno, sin importantes resultados beneficiosos para el país respecto a la inversión en el Ecuador y comercio bilateral (Colegio de Economistas, 2017).

Correa profundizó una autoridad hiperpresidencialista, cimentada electoralmente en un movimiento con varias facciones, más que en un partido, subordinado al liderazgo carismático electoral de Correa, que se proyectó en su administración gubernamental. Se forjó un Estado híbrido, al que Andrade y Nicholls (2017) llamaron “Estado excepcionalista”, producto del debilitamiento de las capacidades estatales por divisiones internas vinculadas a procesos opuestos de construcción de liderazgos en la administración pública de su gestión. Los dos instrumentos fundamentales de las políticas industriales durante el período (2009-2013) de su segundo gobierno fueron el Código de la Producción y la Agenda para la Transformación Productiva.

La Ley de Fomento Industrial de 1957, recodificada en 1962, 1965, 1971 y 2006, piedra angular del marco de protección industrial, fue abolida por el nuevo Código de la Producción promulgado el 29 de diciembre de 2010. Tomó treinta años

desmantelar el marco legal de la ISI y revivirla con el modelo llamado Sustitución Inteligente de Importaciones. Este Código es una combinación rara de recomendaciones del posconsenso de Washington y una reformada política cepalina de ISI, sin límites claros para una política industrial con ecléctica actualización y ambigua. Por un lado, da incentivos y protección que produzcan “sustitución inteligente de importaciones” como el viejo marco legal derogado y, por otro lado, degradaba a la industria de la privilegiada posición que tenía sobre otro tipo de inversiones en el modelo cepalino (Jaramillo, 2016).

La visión de desarrollo conducida por el Estado fue una industrialización selectiva con exportaciones petroleras y crecimiento con distribución. El cambio de la matriz productiva fue una primacía de ese gobierno. Como ejes de transformación se establecieron varios megaproyectos industriales en el área petroquímica, siderúrgica, del aluminio, del cobre, del acero, de astilleros y de pulpa de papel.

Hasta el 11 de junio de 2017:

... algunos de esos proyectos no se han iniciado, otros comenzaron mal y se paralizaron, y aparentemente solo el de astilleros está en actividad, pero no en el nivel propuesto originalmente. En el conjunto, el resultado esperado no se ha dado ni modestamente en el cambio en la Matriz Productiva buscado por el gobierno y no se ve posibilidades ciertas de que algunos proyectos maduren según la idea original (Colegio de Economistas, 2017).

---

101

Cabe indicar el caso de la Refinería del Pacífico, en la que se invirtieron mil doscientos millones de dólares y en más de cinco años tan solo se construyó una explanada y una carre-

tera que ya exceden los mil seiscientos millones de dólares (Colegio de Economistas, 2017). No solo no se priorizó la inversión en los principales proyectos megaindustriales sino que:

... el gasto gubernamental del gobierno ecuatoriano entre 2007 y 2017 sirvió para la generación de mega obras (Senplades, 2017) como carreteras (268 tramos de carreteras), hidroeléctricas (8 centrales), la construcción de nuevos hospitales (21 hospitales y 21 centros de salud) o en educación (4 nuevas universidades). Sin embargo, después de pocos años, la revisión minuciosa muestra que la mayoría de estas mega obras recayeron en ingentes sobrepuestos, lo que llevó al juicio del caso conocido como “sobornos 2012-2016” (Fiscalía General del Estado, 2020), en el cual se sentenciaron a 8 años de reclusión a 18 personas, incluyendo al expresidente Rafael Correa y al vicepresidente Jorge Glas (Naranjo, 2020).

Parte importante de ese fracaso de gestión de cambio de la matriz productiva, aparte de la corrupción, respondió a las débiles capacidades estatales en la coordinación interna de sus políticas industriales. Los dos elementos principales en esta debilidad fueron la ausencia de una agencia nodal y el endeble desarrollo de un servicio civil profesional; ambos elementos se produjeron en los conflictos del máximo nivel de decisión del gobierno.

Ese nuevo modelo de autoridad estatal restringió la relación con la sociedad. El Estado se enclaustró y complicó la coordinación de las agencias de política industrial y las relaciones con los principales actores sociales protagónicos del proceso de “cambio de la matriz productiva” por industrialización (Andrade y Nicholls, 2017).

En afinidad con Andrade y Nicholls, Jaramillo criticó a esa “sustitución inteligente de importaciones” como una política industrial que derivó en una actividad tecnocrática exigida “desde arriba” y con resistencia para negociar con los empresarios manufactureros y los gremios respectivos, sin aprendizaje de los errores históricos (2016, p. 269). Otro autor concuerda en que el mayor fracaso de ese proceso fue la reducida construcción de confianza para desarrollar fuertes alianzas público-privadas que pudieran apoyar ese proyecto de transformación de largo plazo (Calderón, 2016).

Al inicio de su período en el 2007, el sector manufacturero representó el 11.9% del producto interno bruto (PIB) (BCE, Boletín Anuario N° 37, 2015) y permaneció estancado hasta finalizar el gobierno de Correa en 2017 con 11.6% de participación del PIB (BCE, Boletín Anuario N° 41, 2019) (BCE, 1965). Por lo que descendió su participación desde 1980 con 18.5% del PIB. Era un porcentaje similar al promedio de América Latina y El Caribe (11,6%) en 2016. (Fuente CEPAL, 2017, p. 32), tendencia que sustenta la hipótesis de la desindustrialización prematura de la Región y del Ecuador. (Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de información de CEPALSTAT)

En el período 2007-2016, el PIB del sector industrial creció en 34%, menor al crecimiento de la cifra global del PIB (38%). No fue un eje de desarrollo productivo y tecnológico y reflejó incapacidad para incrementar la requerida oferta de bienes de producción nacional; a causa de ello, la tendencia para importar tuvo proporciones significativas. Las exportaciones industriales decrecieron 12.5% en el período 2008-2016; representaron escasamente 23.3% del total de

exportaciones (Colegio de Economistas de Pichincha, 2017). La estructura del sector externo de la industria continuó la tendencia de la década de los años setenta, lo que refleja su debilidad manufacturera, como se explica a continuación:

En 2011, desagregando el conjunto de bienes industriales, se observa que casi el 77% de las exportaciones industriales están constituidas por alimentos y otros bienes intensivos en recursos naturales —básicamente derivados del petróleo. Por el contrario, la estructura de las importaciones está dominada por los productos industriales. Ecuador es importador de bienes finales de mayor contenido tecnológico —“sectores intensivos en tecnología”—, así como los demás países de América Latina. Sin embargo, además es importador de los insumos intermedios que, en general, en etapas intermedias de desarrollo industrial son producidos por las empresas nacionales (Calderón et al., 2016, p. 38).

Los resultados del correato se parecen a los efectos de la ISI, pues se desequilibró la balanza de pagos y aumentó aceleradamente la deuda pública, que excedió a partir de 2016, año previo de las elecciones, los límites legales establecidos. Ese desequilibrio de la balanza de pagos no fue producido por el incremento de industrias que necesitaban insumos, la causa fue la reducción del comercio exterior, tanto las importaciones como las exportaciones decrecieron significativamente hasta 2016. El déficit de la balanza de pagos aunado a la enorme deuda pública colocó al sistema monetario dolarizado en riesgo de mediano plazo, pues limitó la entrada de dólares que sustentaba la oferta monetaria y esta a su vez condicionaba “la vitalidad del sistema de dolarización”. El sistema monetario del país estaba subordinado al flujo de dinero del exterior (Naranjo, 2020).



El sector externo de la economía registró esta tendencia: “En el período 1990-2017, las exportaciones de productos industrializados (alto valor agregado), en promedio, representó el 21.3% de las exportaciones totales y las exportaciones de productos primarios (bajo valor agregado), en promedio registraron un 78.7%” (BCE, junio, 2018). Las propensiones del período 1990-2017 para la concentración de exportaciones de productos primarios, que mostraron un promedio del 78.7%, reflejaron la reprimarización de la economía que el gobierno de 10 años y 4 meses de Correa no pudo revertir.

Después de la dolarización (2000), en el período de 2001 a 2016 la IED se concentró primero en la rama explotación de minas y canteras con USD 4.227 millones, y en segundo lugar en la industria manufacturera con USD 1.825 millones (BCE, 2017). La IED en explotación de minas y canteras más que duplicó en 231% la IED de la industria manufacturera, lo que gestó un posible auge minero en la década de los veinte que amplió la entrada de dólares para mantener la dolarización y compensar el probable declive de la producción petrolera por agotamiento de reservas.

## **8. El gobierno de Lenín Moreno, 2017-2021. Cambio del modelo económico-político y elección de Guillermo Lasso como presidente, 2021-2025**

Moreno, ex vicepresidente de Correa en dos períodos (2007-2009 y 2009-2013) y candidato oficialista de Alianza País en 2017, debió afrontar una deuda pública excesiva para el tamaño de la economía. En lo político, dio un viraje no esperado por Correa y sus seguidores para salir del anterior Estado “excepcionalista” del correísmo y reconstruir una democracia liberal con equilibrio de poderes sin hiperpresiden-

cialismo. Formuló políticas de austeridad y de reducción del gasto público, retomó las relaciones con el Fondo Monetario Internacional y los organismos multilaterales, pudo renegociar la deuda externa e incluir un plan de pagos apropiado para eludir una crisis de la liquidez del Estado en esta década y un posible *default*.

El sector de la manufactura aumentó 3.1% en el 2017 (Provisional), se estancó en el 2018 (Provisional) con 1.2% de incremento y desaceleró su crecimiento en 2019 (Provisional) a 0.6%, debido a las movilizaciones violentas que sucedieron en octubre de ese año como respuesta a las medidas de ajuste que decretó el gobierno y que luego fueron revertidas. En marzo de 2020, comenzó el COVID-19 y la economía fue debilitada por las políticas de confinamiento y prevención que redujeron al sector en -6.9 % en el 2020 (preliminar por sumatoria de trimestres). Se predice que en 2021 (previsional) se incremente a 3.1% (BCE, junio, 2021). Al igual que en los tres períodos de Correa, en el gobierno de Moreno permaneció estancada la industria, lo que se reflejó en la participación porcentual del producto interno bruto industrial sobre el PIB total de 11.6% (provisional) en 2018 a 11.8% en el 2020 (preliminar) (BCE, agosto, 2021).

---

106

En el sector externo, se reforzó la tendencia del período 2001-2016. La rama explotación de minas y canteras representó el 41% del total de la IED (USD 4,187.5 millones de dólares). En el período 2007-2020, con un acumulado de 1,719.8 millones de dólares, cuadruplicó con 433% a la IED en la rama industria manufacturera que apenas participó un 9,4% de la IED total, con un acumulado de 396.5 millones de dólares, lo que reflejó el atractivo de la minería para varias potencias mundiales, especialmente China, dadas las vastas

reservas de minerales en el país. En contraste, la IED en la industria manufacturera descendió a un promedio anual de 99,1 millones de dólares (2017-2020) frente al período correísta (2007-2016) de 134 millones de dólares de promedio anual (BCE, octubre 2018, junio 2017, abril 2020, octubre 2021).

Aparte de las coyunturas negativas señaladas para la industria manufacturera en 2019 y 2020, hubo factores estructurales desfavorables para la IED en esta rama que se han presentado en este trabajo. La segunda década del siglo XXI finalizó con la industria ecuatoriana en crisis, la demanda reducida y la urgente necesidad de una política de empleo y reactivación. Elegido presidente Guillermo Lasso, del Movimiento Creo, banquero con tendencia de derecha a centroderecha, asumió la presidencia el 24 de mayo de 2021.

En sus primeros cuatro meses cumplió exitosamente su oferta de campaña respecto a la vacunación, lo que facilita la lenta reactivación gradual económica y logró 74% de aceptación como presidente. Lamentablemente, tiene 25 asambleístas que lo apoyan en la Asamblea, en minoría frente al total de 137 asambleístas. Envió a la Asamblea un proyecto de ley, medular para su gobierno, titulado: Ley de Creación de Oportunidades, el meollo de la ley es la reactivación de la economía para generar empleo, pues 5.8 millones de la población económicamente activa están desempleados o no tienen empleo adecuado y solo 3 de cada 10 ecuatorianos tienen empleo adecuado. Incluye la reforma laboral y atracción de inversiones, y responde al convenio con el FMI que prioriza la reforma tributaria y la disciplina fiscal. Lamentablemente, el proyecto de ley fue devuelto rápidamente por la Asamblea, que alegó planteamientos inconstitucionales. Ese

bloqueo anuncia una pugna de poderes y deja como alternativas, de no llegarse a un acuerdo, la consulta popular o la muerte cruzada, coyuntura desfavorable para la industria.

Luego de analizar el período 1948-2021, cabe formular las siguientes interrogantes: ¿En qué grado se han involucrado las élites industriales del país con un auténtico proceso de innovación transcurridas décadas de soporte estatal, como en el ejemplo de la ISI? ¿Será que encuentran mayor rentabilidad y menores esfuerzos de competitividad en otros sectores fuera de la industria?

De acuerdo con las entrevistas realizadas, Grace Jaramillo opinó que las élites industriales no son sujetos históricos. Existen grupos económicos en América Latina que diversifican sus inversiones en diferentes sectores para disminuir riesgos y costos de transacción, debido al nivel de inestabilidad económica y política, como en el sudeste asiático, tales son los casos de Tailandia e Indonesia. Sostuvo que muchos industriales se acostumbraron al proteccionismo y, si no reciben incentivos para la innovación, no la incorporan, tal fue el caso de la Ley de Fomento Industrial que en los años setenta tenía un agujero para la innovación. En otros países, el Estado paga los costos de innovación (Jaramillo, 2021, entrevista).

El historiador Wilson Miño complementó esta tesis. Indicó que, según la tasa interna de retorno de la economía, es más rentable invertir en el comercio que en la industria en el siglo XX y XXI (Miño, 2021, entrevista). Desde el sector manufacturero, Antonio Restrepo, pequeño industrial de alimentos, corroboró la opinión de Grace Jaramillo en el sentido de que es más fácil ser comerciante que productor y, por lo tan-

to, se forman grupos económicos que no son solo industriales (Restrepo, 2021, entrevista). Este es un tema que requiere mayor profundidad de investigación, dada la prioridad que tiene la innovación en el actual desarrollo industrial. Se requieren incentivos de fomento industrial y alianzas públicas-privadas para incorporar procesos de innovación.

## 9. Conclusiones

En un horizonte de larga duración durante la historia industrial del país, se observan dos etapas: la primera, de 1900 a 1948, en la que el desarrollo industrial estuvo subordinado al sector primario exportador; la segunda etapa, de 1948 a 2021 incluyó esfuerzos importantes por impulsar una política industrial, como fue el caso del Estado desarrollista autoritario en los dos subperíodos 1963-1965 y 1972-1979, y posteriormente el Estado “excepcionalista” de 2007 a 2017. Pese a esos intentos, la economía del país tiende a reprimarizarse y todavía la industria no es el eje del crecimiento y sus exportaciones son mucho menores que las del sector primario, lo cual prosigue la tendencia a depender de las oscilaciones que se dan en la economía internacional dentro de procesos de “larga duración” de cambio de un régimen de acumulación a escala mundial a otro, como sucedió con el ciclo británico y el ciclo estadounidense, y sucederá en el futuro con el ciclo de Asia del este liderado por China.

Ante la pregunta central de este trabajo, concluyo que el desarrollo de la política industrial, en relación con los industriales, se gestionó en un contexto político inestable, truncado por dictaduras militares, derrocamientos de gobiernos y una frágil democracia representativa, factores que no facilitaron la continuidad de la política industrial cuando esta llegó

a formularse y menos aún la posibilidad de convertirse en política estatal. El subperíodo 1948-1960 del auge bananero produjo avances del futuro Estado desarrollista influenciado por el pensamiento cepalino, que se profundizó en las siguientes dos décadas. Sin embargo, la rama industrial continuó subordinada a las exportaciones de banano.

El siguiente subperíodo 1960-1972, con alto grado de inestabilidad política, incluyó una junta militar (1963-1966) que elaboró el primer Plan Decenal del país. Ese plan se orientó a que la industria se convierta en el eje del desarrollo del Ecuador. Para ello, se creó un marco de nuevas instituciones de apoyo a la industria; se formaron grupos económicos que diversificaron sus inversiones, incluida la industria; se inició un importante despliegue de la inversión extranjera en esta rama de actividad. Los años sesenta constituyeron la primera década en la que la industria, siendo actividad secundaria, logró altas tasas de crecimiento y elevó significativamente su participación en el PIB del Ecuador.

El subperíodo 1972-1979, con los gobiernos militares, configuró una forma histórica de Estado (Autoritario desarrollista) en el contexto del primer auge petrolero del país. Continuó con la ISI y la integración al Pacto Andino en términos del desarrollo cepalino. A pesar de las tensiones con el sector industrial, la política industrial guio a esta rama de actividad a erigirse en el sector de mayor crecimiento, luego del petróleo, y logró ser el sector que más aportó, por medio de su valor agregado, al crecimiento del PIB (Salgado, 1995). La crítica a este estilo de crecimiento residió en su sector externo en déficit y con dependencia, un relativo y modesto nivel de generación de empleo, y una concentración del ingreso dentro del sector industrial. En el balance, se dejó una buena base

para el futuro desarrollo de la industria que el país necesitaba (Salgado, 1995). A pesar de sus limitaciones, debió haberse reconvertido y fortalecido en las décadas posteriores.

El retorno a la democracia en 1979, con el gobierno elegido de Jaime Roldós, continuó con las características de un Estado democrático “desarrollista”. Roldós murió en 1981. Su sucesor, Oswaldo Hurtado, inició el subperíodo neoliberal 1982-2006 con la crisis de la deuda externa y la dolarización en el 2000. Las políticas macroeconómicas de corto plazo, de ajuste estructural y de estabilización económica, desplazaron a la política industrial desarrollista de las dos décadas anteriores. Conceptualizaría a esta nueva forma histórica de Estado como “deudora” y “Democracia representativa”.

Se pasó de modelo de la ISI a uno que priorice el aumento de las exportaciones. En el 2004, el país registró uno de los más bajos índices de rendimiento industrial competitivo en Latinoamérica (UTEPI, 2007). En la mayor parte (1986-2002) de este subperíodo, la IED en el sector manufacturero disminuyó radicalmente su participación en el total de la IED del país. Se reflejó una tendencia hacia un proceso de desindustrialización al final del subperíodo, como efecto parcial de la ausencia de una política industrial durante los años de 1982 a 2006.

El subperíodo correísta (2007-2017) fue calificado como una forma histórica de Estado “excepcionalista”, con una autoridad hiperpresidencialista autoritaria y liderazgos antagónicos dentro de la gestión pública (Andrade y Nicholls, 2017). Se planteó un modelo ecléctico llamado “sustitución inteligente de importaciones” que incluyó una modificada política cepalina de ISI, orientada a cambiar la matriz productiva basada

en varios proyectos megaindustriales. Esa política industrial no tuvo los suficientes consensos en los respectivos gremios. Como resultado, se observó un estancamiento de la industria en la participación de su PIB en el PIB total del país. No solo creció su PIB en menor grado que el PIB global del país, sino que no logró convertirse en un eje del desarrollo productivo y tecnológico. Parte importante de este fracaso de gestión de la política industrial, aparte de la corrupción, obedece a las débiles capacidades estatales en la coordinación interna de sus políticas industriales.

El gobierno de Moreno (2017-2021) transitó del Estado “excepcionalista” de Correa a una forma histórica de Estado “deudor” con una frágil “democracia representativa”. Tuvo que centrar su prioridad en renegociar la deuda externa excesiva, asumida en el anterior período de Correa, y restableció relaciones con el FMI y organismos multilaterales. Como resultado, la industria continuó estancada en la participación porcentual de su PIB sobre el PIB total. Su crecimiento se deterioró por las movilizaciones violentas ocurridas en octubre de 2019 y la pandemia a partir de 2020.

En 2021, Guillermo Lasso asumió la presidencia por elecciones. Banquero de tendencia de derecha a centro derecha, continúa la forma histórica del Estado “deudor” y frágil “democracia representativa”. En el presente, se requiere formular y gestionar una política industrial que no sea inducida solo por aproximaciones macroeconómicas, sino que incluya políticas de apoyo e incentivos sectoriales para afrontar los siguientes desafíos: enfrentar al cambio climático, incorporar gradualmente energías renovables en el sector industrial, insertarse y coordinar los esfuerzos internacionales del cambio del patrón energético fósil al patrón energético renovable. Es



necesaria la inserción de la industria nacional en la cuarta revolución tecnológica industrial, cuando aún hay industrias en el país que están en la tercera revolución digital o en la segunda revolución eléctrica, y coexiste un enorme sector informal. Su posible impacto en el empleo requiere ser considerado prioritariamente, pues actualmente solo tres de cada diez ecuatorianos tienen empleo adecuado.

Frente a esos desafíos, la nueva política del sector debe adquirir ventajas competitivas que cambien su estructura productiva en función de sectores con alto valor agregado e incorporación de tecnologías, especialmente en la agroindustria. Se trata de fortalecer la capacidad de producción de manera sustentable y efectiva, e incrementar la exportación industrial para conservar la dolarización. Los aportes del desarrollo industrial al país deben generar empleos de calidad con equidad dentro del sector y minimizar el déficit que se pueda ocasionar en la balanza comercial al importar bienes de uso intermedio y de capital.

Recibido: 15 de noviembre del 2021

Aprobado: 12 de febrero del 2022

\*\*

## Referencias bibliográficas

- Ayala Mora, E.  
(2008) *Manual de historia del Ecuador* (3a. ed., t. II: Época republicana). Corporación Editora Nacional.
- Abril, G. y Urriola, R.  
(1988) *Eficiencia de los incentivos de fomento industrial en el Ecuador (1972-1986)*. Documento de Trabajo, Ceplaes.
- Acosta, A.  
(1991) Democracia vs. políticas de ajuste: El dilema de los ochenta. En *Ecuador: la democracia esquivada*. ILDIS.
- Acosta, A.  
(1992) *Pobreza y política social en el contexto del ajuste, análisis macroeconómico: el caso del Ecuador*. FLACSO, Sede Ecuador.
- Acosta, A.  
(2012) *Breve historia económica del Ecuador* (3a. ed.). Corporación Editora Nacional.
- Andrade, P. y Nicholls, E.  
(2017) La relación entre capacidad y autoridad en el Estado: La construcción de un Estado 'excepcionalista' en Ecuador. *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe* (103), 1-24.
- 114 Argones, N.  
(1985) *El juego del poder. De Rodríguez Lara a Febres Cordero*. Corporación Editora Nacional.
- Arízaga González, J. A.  
(2021) El proceso de dolarización en el Ecuador. En J. Mahuad Witt, *Así dolarizamos al Ecuador. Memorias de un acierto histórico en América Latina*. Editorial Planeta Colombiana S. A.

Arrighi, G.  
(1999) *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Akal.

Arrighi, G.  
(2009) The Winding Paths of Capital. *New Left Review* 56.  
(Entrevistador: David Harvey)

Banco Central del Ecuador.  
*Cuentas Nacionales*, N.º 2, 3, 5, 8, 9 y 14.

Banco Central del Ecuador.  
*Cuentas Nacionales*, N.º 14 y *Boletín Anuario* N.º 14.

Banco Central del Ecuador.  
(1996) *Información Estadística Mensual*, No. 1731.

Banco Central del Ecuador.  
(2003) *Apuntes de Economía* N° 30.

Banco Central del Ecuador.  
(2012) *Información Estadística Mensual*, No. 1930.

Banco Central del Ecuador.  
(2015) *Información Estadística Mensual*, No. 1695.

Banco Central del Ecuador.  
(2015) *Boletín Anuario* N° 37.

Banco Central del Ecuador.  
(2017) *Estadísticas macroeconómicas. Presentación estructural*.

---

115

Banco Central del Ecuador.  
(2018) *Estadísticas macroeconómicas. Presentación estructural*.  
Subgerencia de Programación y Regulación, Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica.

Banco Central del Ecuador.  
(2018) *Estadísticas macroeconómicas. Presentación coyuntural*.

- Banco Central del Ecuador.  
(2019) *Boletín Anuario N° 41.*
- Banco Central del Ecuador.  
(2020) *Estadísticas macroeconómicas. Presentación coyuntural.*
- Banco Central del Ecuador.  
(2021) *Estadística mensual No. 2032.*
- Banco Central del Ecuador.  
(2021) *Información Estadística Mensual, No. 2034.*
- Banco Central del Ecuador.  
(2021) *Presentación coyuntural. Estadísticas macroeconómicas.*
- Banco Interamericano de Desarrollo.  
(1991) *Progreso económico y social en América Latina, informe 1991.*
- Benalcázar, R.  
(1990) Es necesario volver a dar énfasis a la industrialización en el Ecuador. *Cuestiones Económicas*, No. 16. Banco Central del Ecuador.
- Bértola, L. y Ocampo, J. A.  
(2010) *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la Independencia.* Secretaría General Iberoamericana. <http://www.segib.org/publicaciones/files/2010/12/Historia-Economica-AL-ESP.pdf>
- Bulmer-Thomas, V.  
(2010) *La historia económica de América Latina desde la Independencia* (2a. ed.). Fondo de Cultura Económica.
- Burbano de Lara, F.  
(2006) Estrategias para sobrevivir a la crisis del Estado. Empresarios, política y partidos en Ecuador. En E. M. Basualdo y E. Arceo, *Neoliberalismo y sectores domi-*

*nantes. Tendencias globales y experiencias nacionales.* (pp. 309 y 314). Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Calderón, Á. et al.  
(2016) *Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social.* CEPAL.

CEPAL.  
(2017) *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe.*

Colegio de Economistas de Pichincha  
(2017) *Boletín 146: El desarrollo industrial del Ecuador.*

Comisión Económica para América Latina.  
(1979) *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera.* Cuadernos de la CEPAL, 25. CEPAL/ILPES. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/27895>

Conaghan, C.  
(1988) *Restructuring domination. Industrialist and the State in Ecuador.* University of Pittsburgh Press.

Conaghan, C.  
(1990) Business and the 'Boys': The Politics of Neoliberalism in the Central Andes. *Latin American Research Review*, 15 (2).

Conaghan, C. y Malloy, J. M.  
(1994) *Unsettling Statecraft: Democracy and neoliberalism in the Central Andes.* University of Pittsburgh Press.

---

117

Corporación de Estudios para el Desarrollo y Centro de Investigación y Promoción Iberoamérica-Europa  
(1999) *La ruta de la gobernabilidad: informe final del Proyecto CORDES-Gobernabilidad.* CORDES y CI-PIE.

- Correa, R.  
(2012) *Ecuador: de Banana Republic a la No República*. Random House Mondadori.
- Creamer, C.  
(1987) *Diagnóstico de la industria manufacturera*. ILDIS. Aportes N.º 8.
- Creamer, C.  
(1995) *Filosofía del Estado democrático en el Ecuador: Propuestas de reforma*. [Tesis para optar el grado de doctor en filosofía, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Ciencias Filosófico-Teológicas].
- Creamer, C.  
(2021) Historia de la industria del Ecuador: 1920-2020. *Boletín de la Academia Nacional de Historia*, 99 (205), 245-283.
- Cueva, A.  
(1988) *El proceso de dominación política en el Ecuador*. Ed. Planeta del Ecuador, S. A.
- Dávalos Villa, H.  
(2015) *La arqueología de la industrialización: una mirada a la construcción de las políticas de fomento industrial entre 1957-2007* [Tesis para optar el grado de maestría en ciencias políticas, FLACSO].
- 118 Dekonja, G. et al.  
(1981) *Ecuador: hoy*. Siglo XXI.
- Doryan, E.  
(1991) *Economía y reconversión industrial. Conceptos, políticas y casos*. Incae-Progresesec.
- Fernández, J.  
(1989) Estado e industrialización. En G. Salgado et al., *La investigación económica en el Ecuador*. ILDIS.

- Graciarena, J.  
(1984) *El Estado latinoamericano en perspectiva, figuras, crisis, prospectiva*. Pensamiento Iberoamericano, N.º 5-A.
- Guerra, F. y Duque, G.  
(2018) Política industrial neoliberal y posneoliberal ecuatoriana y sus consecuencias actuales, 1982-2016. *Estado & Comunes, Revista de Políticas y Problemas Públicos*, 2(7), 131-154. [https://doi.org/10.37228/estado\\_comunes.v2.n7.2018.85](https://doi.org/10.37228/estado_comunes.v2.n7.2018.85)
- Jácome, L.  
(1997) *El tortuoso camino de la estabilización en el Ecuador*. Ed. Feso.
- Jácome, L. et. al.  
(1998) *Políticas macroeconómicas, distribución y pobreza en el Ecuador. CORDES*. Documento de Trabajo N.º 7.
- Jaramillo, G.  
(2016) *The Political Economy of Industrial Policy in Peru and Ecuador: 1980-2010*. [Tesis para optar al grado de Doctor of Philosophy, Queen's University, Department of Political Studies].
- Larrea, C.  
(1993) *El espejismo del desarrollo: petróleo, empleo y pobreza en el Ecuador*.
- Luna, M.  
(1993) ¿Modernización? Ambigua experiencia en el Ecuador. Industriales y fiesta popular. IADAP.
- Luna, M.  
(2013) *Orígenes de la política económica del desarrollo industrial del Ecuador 1900-1960*. Ministerio Coordinador de la Política Económica.

- Maiguashca, J. y North, L.  
(1991) Orígenes y significado del velasquismo: lucha de clases y participación política en el Ecuador, 1920-1972. En R. Quintero (Ed.), *La cuestión regional y el poder*. Corporación Editora Nacional, FLACSO-E/CERLAC.
- Ministerio de Defensa Nacional  
(2013) *Atlas geografía esencial del Ecuador*.
- Montalván, L.  
(2000) *El FMI como instrumento de la globalización hegemónica. Balance de las políticas aplicadas en Ecuador de 1988 a 1996*. [Tesis para optar el grado de maestría en derecho económico, Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador, Área de Derecho].
- Naranjo, A.  
(1993) Las cámaras de la producción y la política: Ecuador 1980-1990. *Ecuador Debate*, 30, p. 168.
- Naranjo, C.  
(2020) Sustitución de importaciones e industrialización. Desde el siglo XX hasta el socialismo del siglo XXI, caso Ecuador. *Páginas Revista de la Escuela de Historia*, 12(30).
- Ojeda, L.  
(2013) *Planificación ecuatoriana. Visión retrospectiva*. La Palabra Sello Editorial.
- Saint-Geours, Y.  
(1994) La sierra centro y norte (1830-1925). En J. Maiguashca (Ed.), *Historia y región en el Ecuador (1839-1930)*. Corporación Editora Nacional, FLACSO-E/CERLAC.



- Salgado, G.  
(1990) El Estado ecuatoriano: crisis económica y Estado desarrollista. En Hongru Cui et al., *Los nuevos límites del Estado*. CORDES.
- Salgado, G.  
(1995) *Del desarrollo al espejismo. El tránsito de la economía ecuatoriana en los años sesenta y setenta*. Corporación Editora Nacional.
- Sepúlveda, C., Farrell, G. y Fernández, J.  
(1983) *El proceso de industrialización ecuatoriano*. Editorial Fraga.
- Stiglitz, J.  
(2004) *El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina*. Corporación Editora Nacional, Universidad Andina Simón Bolívar, sede Ecuador.
- Sunkel, O.  
(1991) Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro. En R. Ffrench-Davis Muñoz y O. Sunkel (Comps.), *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*. Fondo de Cultura Económica.
- Thorp, R.  
(1998) *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Torre, A. de la  
(1986) *Macroeconomic aspects of a petroleum boom, Ecuador, 1972-1980*. [Tesis para optar al grado de doctorado, University of Notre Dame].
- Ugarteche, O.  
(1997) *El falso dilema América Latina en la economía global*. Nueva Sociedad.

Unidad Técnica de Estudios para la Industria  
(1997) *Competitividad industrial del Ecuador*. Programa integrado entre el Ministerio de Industrias y Competitividad y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. UTEPI.

Villalobos, F.  
(1983) El proceso de industrialización hasta los años cincuenta. En *Nueva historia del Ecuador*, v. 10. Corporación Editora Nacional y Editorial Grijalbo Ecuatoriana Ltda.

Vos, R.  
(1987) *Industrialización, empleo y necesidades básicas en el Ecuador*. Corporación Editora Nacional.

### **Entrevistas**

Cabeza de Vaca, Susana.  
(2021) Exministra Coordinadora de la Producción (2007-2009).

Gordillo, Estuardo.  
(2021) Funcionario público, responsable de la parte financiera de los planes de desarrollo, Junta de Planificación (1965-1970), responsable del plan financiero, Corporación Financiera Nacional (1970-1975).

Jaramillo, Grace.  
(2021) Profesora asociada de la Universidad de British Columbia.

Miño, Wilson.  
(2021) Historiador económico.

Restrepo, Antonio.  
(2021) Pequeño industrial de alimentos.