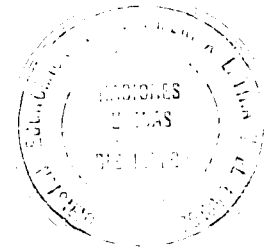


INT-0767

División de Desarrollo Económico
Unidad Conjunta CEPAL/CET
Documento de Trabajo Nº 15
Febrero de 1979



LA PROGRAMACION ANDINA Y SUS RESULTADOS EN EL ECUADOR:
EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES */

por

Eduardo Gana B.

Michael Mortimore

*/ Los señores Gana y Mortimore pertenecen a la Unidad Conjunta CEPAL/CET de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Las opiniones expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad de quienes lo elaboraron y pueden no coincidir con las de la Organización.

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION.....	1
I. RESUMEN Y CONCLUSIONES	4
II. EVOLUCION Y CAMBIOS EN LA ECONOMIA ECUATORIANA: LA INVERSION EXTRANJERA, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y LA ACCION DE LOS ORGANISMOS DEL ESTADO EN LA PROMOCION INDUSTRIAL	18
1. Los principales cambios estructurales y el auge petrolero	18
2. La inversión y la tecnología extranjeras	28
3. La industria manufacturera	45
4. La acción del Estado y sus principales instituciones de desarrollo industrial	49
III. LA PROGRAMACION SECTORIAL Y LAS ASIGNACIONES RECIBIDAS POR EL ECUADOR EN LA SUBREGION ANDINA	68
1. Consideraciones generales	68
2. Tratamientos preferenciales en favor del Ecuador	74
3. Avances en la programación sectorial y en la Decisión 28..	76
a) Decisión 28	76
b) Programa metalmecánico (Decisión 57)	77
c) Programa petroquímico (Decisión 91)	78
d) Programa automotriz (Decisión 120)	79
4. Características de las empresas participantes en las Decisiones 28 y 57.....	86
a) Tamaño de las empresas	86
b) Estructura de capital	87
c) Fuentes de tecnología	90
d) Exportaciones	92
5. Efectos de la programación andina y de la Decisión 28	96

	<u>Página</u>
IV. ESTUDIO DE ALGUNOS CASOS DE PARTICIPACION EXTRANJERA EN LAS ASIGNACIONES DEL ECUADOR	99
1. Análisis de casos individuales	103
Caso 1. Compañía Ecuatoriana del Caucho S. A. "ERCO" (División Válvulas)	103
a) General Tire and Rubber Company	104
b) Eaton Corporation	113
Caso 2. Square D Andina S. A.	123
Caso 3. Fábrica de Aparatos de Medición Andina S. A. (FAMA)	132
Caso 4. Iskra Herramientas Electromecánicas del Ecuador S. A. "ISKRAEMEC"	140
2. Principales conclusiones de los estudios de casos	144
V. ANEXO	152

INTRODUCCION

El documento de trabajo que ahora presenta la Unidad Conjunta CEPAL/CET, corresponde a la continuación de una serie de estudios destinados a identificar y caracterizar los nexos que se crean en los procesos de integración entre los países participantes y las empresas transnacionales.^{1/}

En esta oportunidad, se trata del análisis en el Ecuador de los efectos de la programación sectorial y de uno de los instrumentos (Decisión 28) destinados a favorecer a las dos naciones de menor desarrollo relativo dentro de la Subregión Andina; y a sus consecuencias sobre las formas de relacionamiento con las empresas transnacionales que han tenido lugar tradicionalmente en el país.

Los planteamientos y conclusiones de mayor relevancia, surgidas en las diversas etapas del estudio, se resumen en el Capítulo I. Aun cuando varias de las hipótesis sustentadas no son completamente nuevas, se ha procurado mediante informaciones y datos concretos avalar los argumentos conceptuales y dar una base real para el examen del caso individual del Ecuador.

Dadas las particulares circunstancias por las que ha atravesado esta nación, en especial por haberse incorporado en los últimos años al grupo de países petroleros, se ha estimado conveniente iniciar el estudio con un esfuerzo por sintetizar los principales cambios estructurales que ha introducido el auge del hidrocarburo en la economía nacional. Se ha puesto especial énfasis

^{1/} Los estudios realizados a la fecha están contenidos en los siguientes documentos de trabajo de la Unidad Conjunta CEPAL/CET: Eduardo Gana, La programación metalmecánica del Acuerdo de Cartagena y las empresas transnacionales, diciembre de 1976; Roberto Tomasini, Acuerdos de complementación de ALALC y la participación de empresas transnacionales: Los casos de máquinas de oficina y productos electrónicos, julio de 1977; Carlos A. Garay, El programa petroquímico andino: antecedentes, perspectivas y su relación con las empresas transnacionales, diciembre de 1977, y Michael Mortimore, La programación andina y su aplicación en Colombia: el papel de las empresas transnacionales, abril de 1978.

no sólo en las transformaciones globales del sistema económico ecuatoriano, sino que también en factores más específicos como los flujos de inversión extranjera, la concentración industrial y las vinculaciones entre ambos fenómenos. Esta tarea se intenta cumplir en el Capítulo II donde, además, se resumen los rasgos más singulares de las instituciones ligadas a la promoción y dirección del crecimiento industrial, la integración andina y la inversión y tecnología procedente del exterior.

Los progresos en la implementación de las asignaciones recibidas por el Ecuador en los programas sectoriales y en la Decisión 28 se examinan en el Capítulo III. Parte significativa de este Capítulo está basada en los resultados obtenidos en una encuesta efectuada directamente por los autores a las empresas con producción verificada por la Junta del Acuerdo de Cartagena de artículos de las asignaciones. Dicha encuesta ha permitido trazar un perfil con los aspectos más salientes de las compañías involucradas en la programación, en cuanto a su tamaño, origen del capital social, fuentes de tecnología y exportaciones, entre los más importantes.

Finalmente, el Capítulo IV comprende cuatro estudios de casos de firmas con participación de capital extranjero, escogidas dentro del conjunto de empresas creadas o ampliadas por efecto de la programación sectorial andina o de la Decisión 28. El propósito central del análisis de los casos ha sido el de obtener antecedentes acerca de los inversionistas y proveedores de tecnología foránea, en particular sobre su dimensión, estructura y comportamiento corporativo, y las razones que explican su presencia en el país.

Es un deber reconocer que este documento no habría sido posible sin la cooperación prestada por el Ministerio de Industria, Comercio e Integración, la Comisión de Valores, Corporación Financiera Nacional, Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador, la Superintendencia de Compañías y numerosas instituciones

gubernamentales y autónomas del sector público. Asimismo, ha sido decisiva la ayuda de las empresas encuestadas, al tener sus ejecutivos la voluntad de responder personalmente el cuestionario que se les presentó y autorizar la visita a las instalaciones industriales. A todos ellos se les agradece su valiosa colaboración y se espera que los resultados alcanzados coadyuven a su vez a aportar antecedentes y elementos de juicio útiles para la formulación de políticas en relación a las empresas transnacionales, a nivel de los sectores público y privado nacionales.

I. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Del examen de los antecedentes que se proporcionan en el curso de los capítulos siguientes surgen elementos de juicio acerca de diversas materias, ligadas a la evolución y desarrollo reciente de la economía del Ecuador, a los efectos que los programas sectoriales han provocado en su industria, a las vinculaciones con las firmas extranjeras y a la conducta de las empresas transnacionales, bajo las particulares circunstancias del proceso de integración subregional andino.

Cualquier análisis debe tomar en cuenta la magnitud del impacto y de las transformaciones ocasionadas en toda la economía del país por el auge petrolero: por ello se ha colocado en primer lugar el estudio de dicho fenómeno. El incremento de la actividad de este sector produce la coincidencia, en modo alguno extraña a la historia de los países latinoamericanos, de encontrar a las empresas transnacionales jugando papeles preponderantes en las funciones primarias de exportación y en las ramas industriales de iniciación más nueva.

Sin embargo, lo normal es que a veces en forma coetánea o diferida en el tiempo, mientras las empresas transnacionales llevan a cabo una retirada y desplazamiento geográfico masivo en los sectores básicos de exportación, causada principalmente por las políticas de nacionalización de los recursos naturales, en la industria manufacturera se genera un proceso en la dirección contraria, favorecido por los incentivos generales a la inversión extranjera o indirectamente por los acuerdos de integración. En el Ecuador, por razones de la época del descubrimiento de los más abundantes yacimientos de hidrocarburos y del incremento del precio internacional del producto, han coexistido en alguna medida las consecuencias del auge petrolero con las del programa metalmeccánico y la Decisión 28, los únicos programas andinos que han causado resultados tangibles a la fecha.

Surge de aquí, entonces, el núcleo central analítico del documento, al ir comparando los avances que se han ido logrando en el desarrollo nacional a través del empleo de los recursos derivados del petróleo, su gradual nacionalización y las formas de participación de los distintos agentes económicos que el crecimiento del mercado y la promoción al capital foráneo han generado en ciertos sectores. La programación andina aparece aquí como una situación particular de mucho interés práctico y teórico por los atractivos y condicionantes que impone a la gestión extranjera. Así, por un lado ofrece un mercado ampliado muy superior en tamaño al nacional y, por otro, fija reglas del juego que limitan el accionar del capital y la tecnología de terceros países, otorgándole una función complementaria del esfuerzo local. Es dentro de este contrapunto de situaciones que se examina, en el marco de los antecedentes disponibles, los progresos de la integración en el Ecuador - mediante su mecanismo más característico: los programas sectoriales - y el papel de las empresas transnacionales.

El método seguido en el presente trabajo ha consistido en adelantar de lo general a lo particular y, por esa razón, este finaliza con el estudio de casos de empresas extranjeras participantes en la programación andina. Este tránsito metodológico de la última parte del documento al sistema inductivo tiene por fin cumplir con dos objetivos centrales: ilustrar algunas de las hipótesis más frecuentes acerca de la estructura y comportamiento de las empresas transnacionales y, primordialmente, destacar la utilidad y necesidad de contar con información detallada de este tipo de organizaciones corporativas. No cabe duda que el conocimiento que se tenga de las empresas transnacionales ayudará a la comprensión global de los factores que determinan su comportamiento, pero sobre todo contribuirá a evitar la desventaja de no saber en concreto cuáles son sus potencialidades de cooperación y los elementos a considerar para controlar sus consecuencias negativas.

En lo que sigue, se resumirán las conclusiones de mayor relevancia a que se ha llegado en cada parte del estudio, siguiendo mayormente el mismo orden en que los temas han sido tratados en los correspondientes capítulos y secciones.

1. La economía ecuatoriana ha experimentado un notable y profundo cambio en años recientes al convertirse el país en importante productor y exportador de petróleo, lo que ha repercutido tanto en la estructura económica como institucional de la nación. Los rasgos más marcados de esta evolución han sido:

a) Modificación en el ritmo de crecimiento del producto interno bruto (PIB): frente a una tasa acumulativa anual histórica del PIB real de 5.1 por ciento de 1950 a 1970, en el período 1972 - 1976 ésta llega a 8.3 por ciento por año.

b) Transformación de la estructura productora nacional, con un fuerte incremento de los sectores minero (petróleo), construcción, energía e industria manufacturera y disminución relativa de la agricultura.

c) En el sector externo es donde más directamente se manifiesta la influencia del auge petrolero, al pasar las exportaciones totales de 235 millones de dólares en 1970 a 1.396 millones de dólares en 1977. La contribución del petróleo en las ventas al exterior es un 50.1 por ciento en 1977 (700 millones de dólares aproximadamente) y el resto de las exportaciones se debe principalmente a productos tradicionales como el cacao, café y banano. Por otra parte, las importaciones de bienes y servicios se expandieron a un ritmo más rápido que los ingresos del comercio visible, generando un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de 600 millones de dólares entre los años 1972 y 1977. Este déficit fue compensado con entrada de capitales extranjeros y endeudamiento externo. La deuda externa, siendo muy baja en comparación con el promedio de los países de América Latina, ha aumentado entre 1976 y 1977 en alrededor de 1 000 millones de dólares.

d) El sector público ha expandido notoriamente sus gastos, en particular los destinados a capital, incrementando su aporte a la inversión nacional del 23 por ciento en 1970 a 39 por ciento en 1976. La inversión pública estuvo dirigida de preferencia a hidrocarburos, energía eléctrica, y agricultura y ganadería. El financiamiento proveniente de la tributación al petróleo representó el 24 por ciento de los ingresos totales del Gobierno Central en 1976.

e) Dentro de la industria manufacturera se verifican cambios estructurales significativos, al crecer fuertemente la industria metalmeccánica, plásticos y productos minerales no metálicos. Las industrias de alimentos y textiles siguen siendo, sin embargo, las de mayor peso en la producción manufacturera global.

El sector industrial se caracteriza por un elevado índice de concentración, ya que en 1975 los 25 productos principales significaron un 43 por ciento del valor total producido en el sector ese año. La gran mayoría de esos rubros principales estaba vinculado con la base agraria y pesquera del país. Por su parte, las exportaciones manufactureras se centraban en 1977 en tres artículos: derivados del cacao, harina de pescado y azúcar.

Persiste todavía el predominio, en términos de ocupación, de las actividades artesanales sobre las fabriles. Este rasgo, además del elevado grado de concentración y la alta ponderación de algunas ramas tradicionales, da lugar a pensar que, pese a la evolución hacia una mayor diversificación y desarrollo, aún el sector se encuentra en las fases de industrialización naciente.

f) Otro aspecto digno de destacarse es el que refiere a la inversión extranjera. Según datos de la balanza de pagos, la inversión de origen externo había llegado a un monto acumulado de 723 millones de dólares, con un flujo promedio anual del orden de 80 millones de dólares desde 1968 a 1975. Mientras en el primer año del presente decenio se incrementa rápidamente la inversión extranjera en exploración, producción y transporte petrolero, en 1976 aparece un valor neto negativo en ese rubro, a causa de la compra por el Gobierno ecuatoriano de parte de los intereses de las empresas transnacionales del Consorcio Texaco-Gulf. El inicio de la nacionalización de los recursos en hidrocarburos no provoca efectos visibles sobre los otros rubros de inversión extranjera, en particular la destinada a la industria, que en 1976 totalizaba 30 por ciento del valor acumulado global. Tampoco la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena referida al tratamiento del capital y la tecnología extranjera parece haber ocasionado efectos negativos; más

bien por el contrario, se da una tendencia manifiestamente creciente de la inversión foránea en todos los sectores (con la única excepción ya comentada del petróleo).

El aporte neto, que resulta de restar a los flujos anuales de inversión extranjera las remesas por concepto de utilidades, es de aproximadamente 57 millones de dólares para todo el período 1964 - 1976, de donde se puede deducir que la contribución principal del capital extranjero ha estado radicada en forma preponderante en haber dado lugar al inicio masivo de las exportaciones petroleras.

Aunque existen muchas alternativas de vinculación con las empresas extranjeras, en especial con las transnacionales, la vía de la participación accionaria ha sido elegida principalmente en la minería, con un 78.5 por ciento del capital social de las firmas que operan en el sector de propiedad extranjera; construcción, 30.8 por ciento; industria, 25.3 por ciento; agricultura, 23.3 por ciento; y comercio, con 21.5 por ciento de las acciones de las empresas en manos de extranjeros. El promedio para todas las compañías es de 21.5 por ciento de presencia foránea en los derechos accionarios totales. Entre las 45 inversiones extranjeras directas de monto más alto autorizadas en el período 1972 - 1977, se destaca que la mayor parte de ellas corresponde a grandes empresas transnacionales o sus filiales o subsidiarias, conocidas generalmente por sus operaciones en los campos del petróleo, las finanzas, la química y algunas otras ramas de la industria.

g) Tres empresas petroleras ocuparon los primeros lugares entre las 30 compañías con ventas más elevadas en todo el país, alcanzando casi 500 millones de dólares de facturación conjunta en 1976. De las 30 compañías mencionadas, 17 tenían participación extranjera en su capital social, llegando este a tener en 10 casos una posición dominante (más del 50 por ciento de los derechos accionarios). Los inversionistas procedentes de los Estados Unidos estaban presentes en el capital de un tercio de las 30 compañías.

El grupo de las empresas con inversión foránea generó aproximadamente el 75 por ciento de las ventas totales de las 30 firmas de mayor tamaño del Ecuador y eran propietarias del 63 y 86 por ciento, respectivamente, de los capitales y de los activos globales de todas las firmas en conjunto. Cabe señalar la falta de proporcionalidad entre las cifras de ventas de las 10 empresas con mayoría de inversión extranjera (equivalentes a 650 millones de dólares), los activos totales (825 millones de dólares) y sus capitales sociales (31 millones de dólares), en comparación con otros países donde, por ejemplo, la relación entre capital social y activos fluctúa de 1:2 a 1:5 normalmente, pero no de 1:39. Las razones de esta desproporción pueden ser múltiples y con seguridad están ligadas a factores tributarios, legales, de procedencia de los recursos empleados para financiar los activos (créditos no capitalizables), etc. Además, estas 10 empresas con mayoría extranjera vendieron más del doble que las compañías nacionales y las superaron en activos en la proporción de 1 a 6, siendo menor su número y capital.

En general para las empresas extranjeras las operaciones en el Ecuador constituyen una parte muy reducida de sus ventas globales: menos del 4 por ciento en todos los casos en los cuales se pudo obtener información acerca de las ventas consolidadas de las casas matrices.

h) En cuanto a la tecnología de origen extranjero, sólo se pudo conseguir datos para 1976 de una muestra de 130 empresas, que pagaron cerca de 7 millones de dólares en ese año por contratos principalmente de licencia y asistencia técnica, cifra del orden del 10 por ciento del flujo neto promedio anual de la inversión extranjera del período 1972 - 1976.

2. La estructura institucional para el desarrollo también experimentó importantes transformaciones, en particular por el incremento de la acción del Estado y de sus organismos especializados en la promoción, fomento, planificación, dirección y financiamiento de los sectores más estratégicos del país. Junto con el mayor peso del Gobierno Central en la actividad económica global - reflejado entre otros elementos por la proporción de su gasto dentro del PIB que pasó de 15.3 por ciento

en 1972 a 19.7 por ciento en 1976, es talvez de trascendencia mayor el cambio de índole cualitativo, al perfeccionarse los instrumentos e instituciones del Estado destinados a imprimir y mantener el dinamismo del proceso de industrialización. Estrechamente vinculados al desarrollo industrial y a la integración andina, como uno de sus componentes, se encuentran el Ministerio de Industria, Comercio e Integración (MICEI), la Corporación Financiera Nacional (CV-CFN), el Centro de Desarrollo Industrial (CENDES), la Corporación Petrolera Ecuatoriana (CEPE), de Dirección de Industrias del Ejército (DINE) y la Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica. En conjunto todas estas entidades cubren diversas funciones y forman la base operativa del Estado en sus respectivas áreas de competencia, habiendo llegado a tener capacidades y experiencia compatibles con las necesidades de más avanzadas etapas del desenvolvimiento nacional.

En las acciones destinadas a implementar las asignaciones recibidas por el país en la programación sectorial y en la Decisión 28, 1/ el Estado ha demostrado su flexibilidad y pragmatismo, al extender sus labores promotoras desde la simple concesión de incentivos hasta la participación empresarial como inversionista directo.

3. Al inicio del proceso de integración andino, el Ecuador se encontraba con un nivel del PIB global y por habitante superior únicamente al de Bolivia y a una considerable distancia del de los otros países miembros del Acuerdo de Cartagena. La situación mencionada dio lugar a un tratamiento preferencial en favor de ambas naciones en diferentes materias. Entre 1970 y 1976, sin embargo, el crecimiento económico del Ecuador - total, per cápita e industrial - fue el más elevado de todo el Grupo Andino. No obstante que todavía no alcanza a las otras naciones de mayor desarrollo en cifras absolutas, su dinámica de desarrollo fue la más acelerada del conjunto.

a) Uno de los principales problemas que se le presenta a los países de mercado interno reducido para obtener su concurso al desarrollo nacional de la

1/ Esta decisión comprende productos de los sectores metalmecánico, químico y papel y celulosa.

inversión y la tecnología extranjera es el de los incentivos que tienen que otorgarle. La integración económica, en tanto se expresa como un proceso dirigido a crear oportunidades específicas a los países participantes a través de asignaciones, debería ayudar a resolver en parte este dilema, al incrementar el interés de los empresarios extranjeros por disfrutar de las ventajas del acceso a un mercado más amplio aumentando, por lo tanto, la capacidad negociadora de los países frente a ellos. Adicionalmente, la Decisión 24 ha proporcionado un marco general de definición y regulación de las reglas del juego, precisando el carácter complementario (y no dominante) que se le otorga a la inversión y la tecnología extranjera. Una adecuada mezcla de los instrumentos subregionales - en especial las asignaciones y el régimen común al capital y tecnología foráneas - con los mecanismos nacionales de promoción es la que define el mayor o menor éxito en el logro de los propósitos de la programación andina.

b) En el Ecuador, de todos los programas aprobados a la fecha en la Subregión Andina, se ha podido verificar avances en las asignaciones de las Decisiones 28 y 57 (metalmecánica), habiéndose creado 10 empresas nuevas y una división especializada en una firma existente, en respuesta a la programación y a las medidas de fomento industrial del Gobierno ecuatoriano.

En el caso del programa petroquímico, aparte de las dificultades técnicas para implementar proyectos que significan en una primera etapa inversiones estimadas en más de 700 millones de dólares, parece que el problema de fondo se encuentra en la decisión política que implica conceder prioridad a una actividad tan altamente intensiva en capital por persona ocupada y en el considerable monto de las inversiones necesarias.

El programa automotriz, el más reciente de todos, se ha iniciado en el país con la negociación que el Gobierno se encuentra efectuando con las firmas terminales, empresas transnacionales entre las de mayor tamaño del mundo. A fin de

materializar la asignación del camión de peso entre 4 y 4.6 toneladas y un vehículo de tracción en las cuatro ruedas, Ecuador y Venezuela han suscrito un convenio para enfrentar en conjunto las respectivas negociaciones. Este hecho tiene una gran trascendencia y marca un precedente en la búsqueda de fórmulas para una relación más equilibrada con las empresas transnacionales del sector.

c) De las 11 empresas mencionadas (10 firmas y una división nueva), 10 tienen producción que corresponden casi exclusivamente al sector metalmeccánico programado y una al sector químico. Sólo 2 de las 11 firmas poseen capital íntegramente nacional; el resto son empresas con inversión extranjera (7 con capital proveniente de empresas propiamente transnacionales), fluctuando ésta entre el 12 por ciento y el 85 por ciento del capital social. El Estado es accionista, a través de sus instituciones autónomas, en 6 compañías y, de éstas, en 2 es dueño de más del 50 por ciento de los derechos accionarios. Por su parte, los inversionistas privados ecuatorianos están presentes en 9 empresas, siendo accionistas mayoritarios en 4 de ellas y dueños totales en 2. Finalmente, hay 4 compañías mixtas con capital de origen tripartito: público, privado nacional y de empresas transnacionales. Esta fórmula de participación se ha difundido en los países más desarrollados de América Latina, preponderantemente en Brasil.

Esta modalidad para estructurar los derechos de los accionistas sobre la propiedad de la empresa envuelve una interesante perspectiva de estudio, por cuanto aparece como una alternativa de asociación de más equilibrio con las grandes corporaciones transnacionales.

d) De las 11 empresas con producción verificada por la Junta del Acuerdo de Cartagena, una sola emplea tecnología no contratada en el extranjero, mientras todas las demás tienen acuerdos de licencia, de asistencia técnica u otras formas de adquisición de tecnología de procedencia externa. Todos los contratos han sido convenidos con la respectiva firma accionista extranjera, salvo en el caso de una

compañía que obtiene la tecnología de una empresa transnacional sin participación en su capital y de otra que compró la tecnología junto con los equipos. En la mayoría de las situaciones examinadas resulta evidente la conexión capital-tecnología, con origen en idéntica fuente. De acuerdo con la Decisión 24, las filiales de empresas extranjeras no pueden efectuar pagos por concepto de tecnología a sus casas matrices.

e) En 1978 casi todas las empresas habían exportado o estaban preparadas para hacerlo. Según estimaciones de la encuesta directa efectuada a las 11 compañías, sus exportaciones alcanzarían a 8.6 millones de dólares en ese año, destinadas mayormente a Colombia y Venezuela.

f) En siete de las empresas su producción tenía una fuerte dependencia del abastecimiento de componentes importados, dado que parte considerable de sus procesos consistía en ensamblar partes y piezas de origen externo, procedentes casi siempre del socio o del proveedor de tecnología extranjero que, como se vió, es normalmente el mismo.

g) Los principales aportes de las 11 empresas se encuentran en las exportaciones - más del 50 por ciento de las efectuadas por el sector metalmeccánico en 1978 - y en la producción - 5.8 por ciento del valor de la producción metalmeccánica de ese año. No ha sido posible determinar el resultado neto de la gestión del grupo de empresas analizadas sobre el sector externo ni el valor agregado en la producción, por carecerse de información acerca de los pagos al extranjero (importaciones, tecnología, remesas de utilidades, amortización de créditos, intereses, etc.) y de antecedentes de los pagos a los factores productivos internos.

El efecto directo sobre el empleo de mano de obra ha sido reducido, situación que podría cambiar en la medida que se incremente el porcentaje de integración local de los productos de algunas de las empresas. En general se puede apreciar que el resultado de la aplicación de la programación sectorial en el país ha sido modesto a la fecha, al menos según los pocos indicadores disponibles.

h) Queda de manifiesto el interés de los inversionistas extranjeros en las ventajas de la programación andina (en 9 de 11 empresas), pero, en general, según las pautas del modelo de comportamiento tradicional de las grandes corporaciones internacionales, es decir, comenzando sus operaciones en el país huésped en una escala reducida hasta llegar a una posición dominante en el mercado, para luego seguir creciendo de acuerdo con su estrategia de división de actividades entre las filiales o subsidiarias situadas en diferentes países o regiones del mundo. Como consecuencia, sus vocaciones iniciales son más comerciales que fabriles, minimizando de esa manera inversiones fijas y, por tanto, riesgos en mercados poco conocidos. Aparte de esta conducta usual, especialmente en las empresas transnacionales, el proceso de integración andino no ha estado exento de factores de crisis y de lentitud en la puesta en vigencia de algunos de sus dispositivos esenciales, lo que en ocasiones ha creado momentos de incertidumbre y dificultades reales para los inversionistas ya instalados en los países miembros o por llegar.

4. A fin de examinar más a fondo las características de las empresas participantes en la programación y de sus inversionistas extranjeros, se han seleccionado 4 entre las 9 con capital foráneo. Los resultados de ese estudio son:

a) La protección arancelaria de los productos concedidos al Ecuador - entre 60 y 80 por ciento ad valorem de Arancel Externo Común - ha sido elemento definitorio en la instalación de 3 nuevas empresas y en la creación de una División especializada en una cuarta firma ya existente. Cada una de estas empresas es la única en gozar de las ventajas de los productos asignados, lo que les proporciona potencialmente una posición dominante en los respectivos mercados de sus artículos. Los instrumentos de promoción industrial han actuado en forma complementaria a las asignaciones para decidir el establecimiento de las empresas en el país.

b) Sólo en una de las compañías el inversionista extranjero es accionista mayoritario (85 por ciento del capital), en tanto en las otras los aportes externos fluctúan entre 30 y 49 por ciento del capital social. El primer caso corresponde

a una empresa transnacional cuya política internacional es invertir únicamente en sociedades donde llegue a tener la totalidad o la mayoría de los derechos accionarios. Entre los 3 inversionistas restantes se encuentran 2 empresas transnacionales con una posición más flexible en materia de participación en el capital y una asociación de productores con escasa actividad fabril fuera de su país de origen (Yugoslavia).

c) Las vinculaciones de capital son indicativas de parte de los nexos posibles con las empresas extranjeras; muchas veces los contratos de tecnología, en sus múltiples formas, son causantes de lazos de mayor relevancia económica. En los casos estudiados, la tecnología proviene de los propios accionistas extranjeros, salvo en una firma en que ésta fue contratada con otra empresa transnacional.

d) Tres de las empresas se encontraban todavía en la etapa de armadura de sus productos, mientras la cuarta tiene un grado de integración local satisfactorio para fabricar sus productos. Para las empresas que están en la fase de ensamblaje surge la paradoja de la resistencia de los países andinos a abrir sus mercados, por el bajo porcentaje de integración de los productos, lo que, a su vez, crea dificultades en las firmas para avanzar en los procesos industriales y consolidar un sistema nacional de proveedores de insumos y partes y piezas. Las pérdidas de ingresos fiscales y el mayor gasto en divisas aumentan la oposición de los países compradores y, por otro lado, los países favorecidos con las asignaciones desaprovechan la oportunidad de lograr valores agregados más altos en la producción.

e) De las 4 empresas transnacionales analizadas (3 inversionistas y una proveedora de tecnología), 3 son originarias de los EE.UU. y 1 de Alemania Federal. El conjunto de empresas tiene varios rasgos comunes, entre los que se destacan:

- tienen más de 50 años de actividades;
- son de gran tamaño. Las de los EE.UU. se encuentran entre las 500 corporaciones con más ventas de ese país y la de Alemania Federal ocupa el lugar 35 entre las mayores del mundo. Sus ventas totales alcanzaron a valores que van de 600 a 7 000 millones de dólares para la menor y la mayor, respectivamente;

- el mercado interno del país de origen representó en todos los casos más del 50 por ciento del destino de las ventas netas consolidadas (para 3 empresas fue más del 70 por ciento). Esto les proporciona una importante base de sustentación y cooperación local de su nación de procedencia;
- todas operan mediante varias divisiones relativamente especializadas en sus respectivos campos, pero elaboran una enorme gama de productos y servicios (más de 20 000 artículos en algunas de ellas). La diversificación se refiere a productos, mercados y tecnologías usadas o disponibles, que en general se han logrado por medio de una continua adquisición, fusión y acuerdos con otras compañías;
- tanto dentro del país de origen como fuera de él, estas empresas transnacionales tienen extensas redes de filiales y subsidiarias dedicadas a la distribución, producción y prestación de servicios. En América Latina sus vínculos se concentran marcadamente en México y Brasil, países donde las 4 transnacionales tienen en conjunto 18 filiales y subsidiarias, de las 31 con que operan en toda la región. Algunas de estas firmas alcanzan tamaños considerables; por ejemplo, una ocupó el año 1976 el lugar 155 entre las sociedades con más ventas en América Latina.

f) El conocimiento detallado de las características y comportamiento de estas empresas transnacionales brinda la oportunidad para aprovechar sus múltiples capacidades, permitiendo de esta manera mejorar su contribución al desarrollo del país. Este conocimiento es útil, además, para diseñar o perfeccionar las estrategias de negociación con otras empresas transnacionales que, con seguridad, estarán interesadas en participar en las asignaciones aún no implementadas o en los nuevos programas sectoriales. Por otra parte, de ahí mismo deberían surgir las medidas dirigidas a reforzar las propias capacidades nacionales para alcanzar posiciones negociadoras más fuertes e independientes.

5. En las diferentes etapas del presente trabajo se ha podido apreciar el significativo papel que han jugado los inversionistas extranjeros, en especial las empresas transnacionales, en la economía del Ecuador. En el actual decenio su acción ha sido determinante en el sector petrolero y tienen una importante presencia en las más diversas actividades dentro del territorio nacional. La preocupación por analizar sus efectos en el desarrollo del país pasa a ser entonces un asunto de gran trascendencia económica y política.

Dado que los resultados alcanzados a la fecha por la programación sectorial andina en el Ecuador pueden ser calificados de modestos y con un alto grado de participación de las empresas transnacionales, queda como un importante tema de reflexión el de si los sectores elegidos son los responsables de estas circunstancias, más bien que la naturaleza del instrumento de programación en sí mismo. Se justifica, entonces, una revisión crítica de las características y prioridades de las actividades industriales que en el futuro sean objeto de una coordinada planificación subregional, en particular con vista a los efectos que se desee provocar en los países de menor desarrollo relativo de la subregión.

II. EVOLUCION Y CAMBIOS EN LA ECONOMIA ECUATORIANA: LA INVERSION EXTRANJERA, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y LA ACCION DE LOS ORGANISMOS DEL ESTADO EN LA PROMOCION INDUSTRIAL

Este segundo capítulo tiene por objeto situar el análisis de los efectos de la programación sectorial en el Ecuador y las nuevas formas de relacionamiento con las empresas transnacionales en un marco de referencia específico, que ayude a una mejor comprensión de los alcances de estos hechos dentro de una economía rápidamente cambiante y con profundas modificaciones estructurales.

La incorporación del país al grupo de naciones que se han privilegiado con el auge petrolero ha producido, sin duda, transformaciones de gran magnitud en toda la economía, de las cuales se intentará dar una visión panorámica primero, para luego concentrar el estudio en los fenómenos más cercanos a los propósitos directos de este trabajo.

En todas las partes que ha sido posible se ha proporcionado un abundante material cuantitativo, en especial en el Anexo del documento, aunque todavía se pueden apreciar significativas carencias de datos en algunas importantes áreas que se irán describiendo en su oportunidad.

Los puntos que se tratan en las cuatro secciones que componen el presente capítulo se refieren a los siguientes temas principales: los cambios estructurales, la inversión y la tecnología extranjeras, la industria manufacturera y la acción del Estado y sus principales instituciones de desarrollo industrial.

1. Los principales cambios estructurales y el auge petrolero

La economía ecuatoriana ha experimentado una importante modificación en su ritmo de desarrollo en los años recientes, según se puede apreciar en la evolución del producto interno bruto (PIB) a precios constantes de 1970. En efecto, desde 1950 a 1970 la tasa acumulativa anual de crecimiento del PIB alcanzó a 5.1 por ciento,

en tanto desde 1970 a 1976 se elevó a 8.3 por ciento. En el último sexenio hay una clara aceleración en los cuatro años finales, es decir entre 1972 y 1976, donde la tasa anual de incremento del PIB llega a 9.5 por ciento.^{1/}

No cabe duda que el importante cambio mostrado por la velocidad con que crece el PIB a contar de 1972, quebrando la tendencia anterior de la economía ecuatoriana, se debe en forma principal al auge petrolero que beneficia al país desde esa fecha. En el Estudio Económico de América Latina de 1977 (Versión preliminar), volumen II, de CEPAL, se examina extensamente el impacto que tuvo y sigue teniendo la actividad petrolera en el Ecuador. Por esta razón, el análisis de los cambios estructurales se concentrará en los elementos necesarios para dar un marco general de referencia, más bien que en el estudio detallado de los múltiples efectos del fenómeno indicado.

Como se puede notar en el Cuadro 1, en un PIB en términos reales que se incrementó en el 61 por ciento en el período 1970-1976, la minería - que incluye al petróleo - y la agricultura presentan las variaciones más salientes, aunque en direcciones opuestas. Así, mientras la primera sube su participación de 1.0 a 5.9 por ciento en el PIB, la agricultura baja su aporte a éste del 29.8 al 23.5 por ciento, en el lapso señalado de seis años.

Otros sectores que manifiestan un crecimiento importante son la construcción, los servicios de electricidad, gas, agua y sanitarios y la industria manufacturera.

Dada la relevancia del aumento de la producción y exportación de los hidrocarburos para explicar lo ocurrido en el sector minero y en parte

^{1/} Porcentajes calculados a partir de cifras de: CEPAL, "Series históricas de crecimiento de América Latina", Cuadernos estadísticos de la CEPAL. Santiago de Chile, 1978.

Cuadro 1

ECUADOR: PRODUCTO INTERNO BRUTO AL COSTO DE LOS FACTORES POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA

(Valor en millones de sucres a precios constantes de 1970 y composición porcentual)

Clase de actividad económica	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1976	Crecimiento acumulativo anual	
								1950- 1970	1970- 1976
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	4 686.5 (42.0)	5 605.5 (39.1)	7 000.9 (39.0)	8 600.6 (36.9)	8 938.0 (29.8)	10 906.1 (24.1)	11 322.3 (23.5)	3.3	4.0
Porcentaje									
Minas y canteras	139.9 (1.3)	193.9 (1.4)	243.1 (1.4)	255.7 (1.1)	301.0 (1.0)	2 488.2 (5.5)	2 625.8 (5.9)	3.9	45.2
Porcentaje									
Industrias manufactureras	1 778.4 (16.0)	2 154.6 (15.0)	2 822.7 (15.7)	3 865.6 (16.6)	5 244.0 (17.5)	8 338.0 (18.5)	9 335.7 (19.4)	5.6	10.1
Porcentaje									
Construcción	195.2 (1.8)	286.5 (2.0)	475.0 (2.6)	626.4 (2.7)	1 387.0 (4.6)	2 756.7 (6.1)	3 141.9 (6.5)	10.3	14.6
Porcentaje									
Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios	63.2 (0.6)	173.2 (1.2)	228.9 (1.3)	239.4 (1.0)	396.0 (1.3)	670.0 (1.4)	759.9 (1.6)	9.6	11.5
Porcentaje									
Transporte y comunicaciones	575.0 (5.2)	782.4 (5.5)	835.8 (4.7)	1 436.7 (6.2)	2 094.0 (6.9)	2 839.9 (6.3)	2 999.9 (6.2)	6.7	6.2
Porcentaje									
Otros servicios a/	3 833.9 (34.4)	5 274.3 (36.8)	6 421.8 (35.8)	8 481.3 (36.4)	11 634.0 (38.8)	16 672.5 (36.9)	17 380.3 (36.0)	5.7	6.9
Porcentaje									
Subtotal bienes	6 800.0 (61.0)	8 240.5 (57.5)	10 541.8 (58.8)	13 348.3 (57.3)	15 870.0 (52.9)	24 489.1 (54.2)	26 625.7 (55.2)	4.3	9.0
Porcentaje									
Subtotal servicios	4 472.1 (40.1)	6 229.8 (43.5)	7 486.4 (41.7)	10 157.3 (43.2)	14 124.0 (47.1)	20 182.5 (44.7)	21 140.2 (43.8)	5.9	6.9
Porcentaje									
Total	11 142.6 (100.0)	14 329.4 (100.0)	17 936.1 (100.0)	23 305.1 (100.0)	29 994.0 (100.0)	45 189.7 (100.0)	48 258.3 (100.0)	5.1	8.3
Diferencia estadística	(1.1)	(1.0)	(0.5)	(0.5)	(0.0)	(-1.1)	(1.0)		

Fuente: CEPAL. "Series Históricas del Crecimiento de América Latina". Cuadernos Estadísticos de la CEPAL, 1978.

Nota: La suma de las actividades no corresponde al total debido a que el método general aplicado en el cálculo consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

a/ Considera comercio y finanzas, propiedad de vivienda, administración pública y defensa y otros servicios.

significativa de toda la economía del país a partir de 1972, en lo que sigue se hará un breve análisis de los principales hechos relacionados con este suceso.

Hasta mediados del decenio de los años 50, el petróleo crudo fue el componente fundamental de la producción minera; de allí en adelante otros rubros metálicos y no metálicos, como oro, cobre y azufre, lo fueron reemplazando en gran medida. A contar de 1972, sin embargo, el petróleo inicia su espectacular expansión, llegando en 1975 a representar el 99 por ciento del valor total de la producción minera con la extracción de 58.8 millones de barriles, valorados estimadamente en 689 millones de dólares. El valor máximo de producción se alcanza, no obstante, en 1974 con 890 millones de dólares.

Por su parte, las exportaciones también se expanden fuertemente desde 1972, aunque a partir de 1974 tienden a estabilizarse en una cifra del orden de los 700 millones de dólares anuales. El ingreso total en divisas provenientes de las ventas al exterior del petróleo fue, en el lapso 1972-1977, cercano a los 3 200 millones de dólares (ver cuadros 1 y 2 del Anexo).

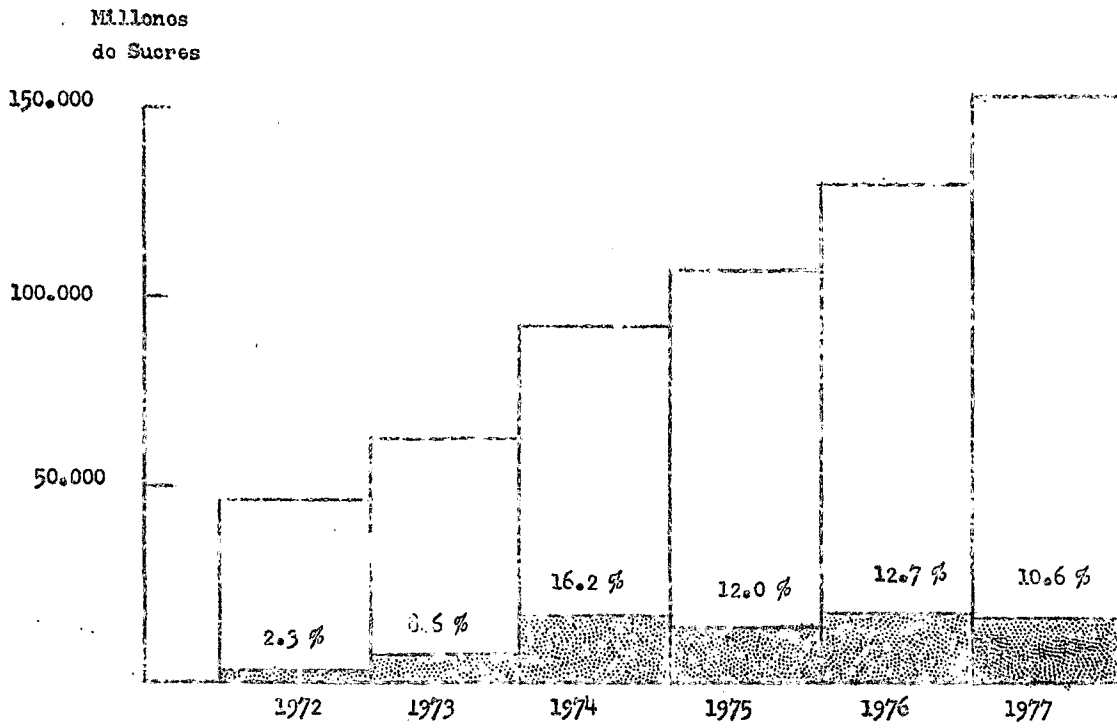
El monto global de ingreso en moneda extranjera logrado mediante las exportaciones de petróleo, se debió principalmente al acuerdo de precios a que se llegó en la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) que permitió, con un quantum decrecientes desde 1973 - año de máxima producción física -, mantener el valor de las ventas al exterior en torno a los ya mencionados 700 millones de dólares por año.

La contribución de los hidrocarburos al producto interno bruto se ha estimado en aportes que fluctúan entre 2.3 por ciento en 1972 y 10.6 por ciento en 1977, pasando por un máximo de 16.2 por ciento en 1974.

En todo este proceso de desarrollo del sector de hidrocarburos han estado presentes grandes empresas extranjeras y, desde 1971, la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana (CEPE). Aunque la historia petrolera del país

Gráfico 1

ECUADOR: SECTOR PETROLERO COMO % DE PIB TOTAL



Fuente: Cuadro 3 del Anexo

se inicia en 1922, en la Provincia de Guayas, con la explotación de los recursos de hidrocarburos por la Anglo Oilfields Company (filial de Royal Dutch Shell), sólo en 1972 comienza la producción masiva en el Oriente ecuatoriano con la puesta en funcionamiento del oleoducto Lago Agrio - Balao del Consorcio Texaco-Gulf.

Como ha sucedido en muchos países donde se ha tratado de lograr una ingerencia más directa del Estado sobre sectores básicos de exportación, en años recientes se empiezan las acciones destinadas a la nacionalización del Consorcio, con la adquisición de parte de los derechos de él por CEPE. La política de compra o expropiación de intereses extranjeros en los sectores de recursos naturales no renovables se encuadra en una filosofía de fuerte arraigo en América Latina, que produjo en sus primeras etapas graves enfrentamientos con las empresas transnacionales, en particular las petroleras. El caso del Ecuador se inserta dentro de las nuevas fórmulas de nacionalización pactada, pero con las naturales dificultades derivadas de negociar con dos empresas transnacionales ubicadas entre las mayores del mundo y con amplia experiencia en la materia: la Texaco Inc. y la Gulf Oil Corporation.

La Texaco Inc. ocupó en 1976 el cuarto lugar en la clasificación de las empresas con más ventas de los EE.UU. y la Gulf Oil Co. el séptimo puesto, con ventas totales de 26.5 y 16.4 miles de millones de dólares, respectivamente. Cada una de las corporaciones tenían un 50 por ciento de las acciones del Consorcio antes de la adquisición de CEPE de un 25 por ciento de los intereses de Texaco y de un 37.5 por ciento de los derechos de Gulf en los contratos de exploración y producción y 50 por ciento de su participación en los oleoductos.

Las ventas conjuntas de las filiales de las dos empresas en el Ecuador llegaron a 435 millones de dólares en 1976, que significó menos del 1.5 por ciento de la facturación global de las respectivas casas matrices.^{1/}

Es interesante hacer notar que, no obstante el petróleo ha sido el más importante factor de ampliación de las exportaciones totales, los productos tradicionales han seguido jugando un significativo papel en el comercio exterior ecuatoriano. Así, el banano, café y cacao - elaborado y en bruto - generaron en 1977 un ingreso de divisas superior a los 540 millones de dólares (39 por ciento de las exportaciones totales de ese año). Algunos artículos elaborados han tenido también, pese a su menor peso relativo, un marcado incremento a contar de 1972, llegando a representar en conjunto un valor cercano al 20 por ciento de las exportaciones de 1977.^{2/} Pero, como se indicó, las exportaciones de hidrocarburos han sido el rubro dominante en los últimos años, sobrepasando la mitad de todas las ventas visibles al exterior.

Las importaciones de bienes y servicios crecieron algo más rápido que los ingresos procedentes de las exportaciones, creándose por ello un déficit acumulado en la cuenta corriente de la balanza de pagos en el período 1972-1977 del orden de los 600 millones de dólares. Paralelamente, tanto la inversión extranjera directa (con un promedio de 80 millones de dólares anuales) y el endeudamiento extremo (casi 1 000 millones de dólares entre 1976 y 1977), colaboraron a que la balanza de pagos tuviera superávit y se produjera un fuerte aumento en las reservas internacionales brutas desde 123 a 644 millones de dólares en el lapso comentado.^{3/} Es indudable que el auge petrolero influyó para convertir al país en un mercado interesante para el

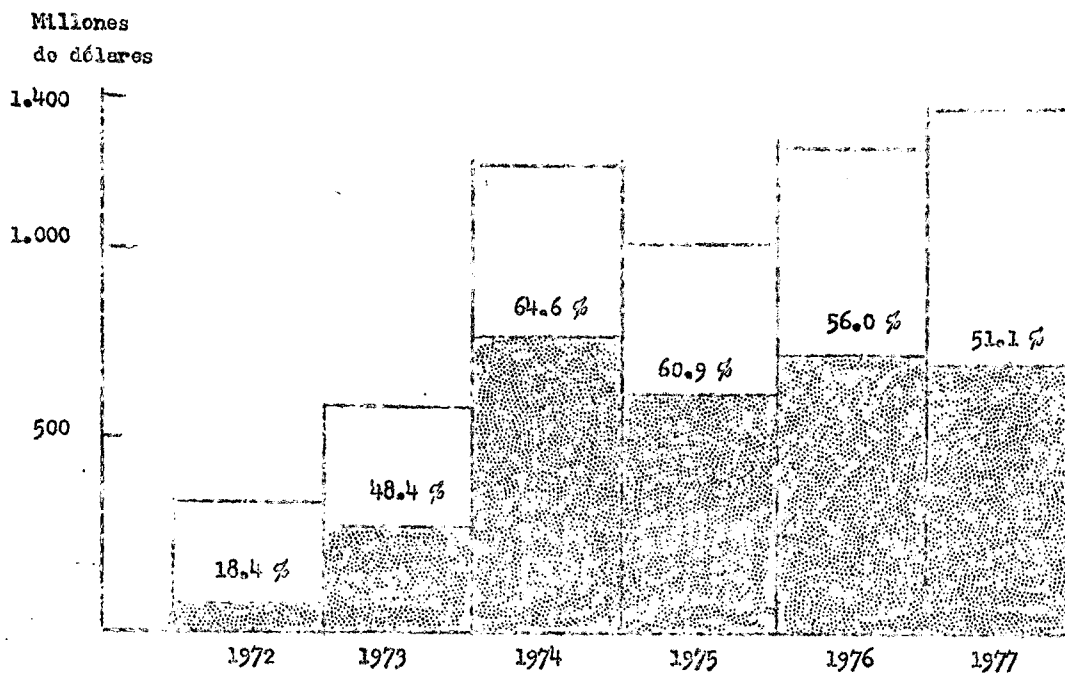
^{1/} Antecedentes de Mody's Industrial Manual de 1977 y de Fortune, "The Fortune Directory of the Largest 500 U.S. Industrial Corporations", mayo de 1977.

^{2/} CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1977 (Versión preliminar), cuadro 14, p.1037.

^{3/} CEPAL, op.cit., cuadros 15, 21 y 13.

Gráfico 2

ECUADOR: EXPORTACIONES DE PETROLEO COMO % DE EXPORTACIONES TOTALES



Fuente: Cuadro 3 del Anexo

sistema bancario internacional y para los inversionistas extranjeros, sobre todo si se tiene en cuenta que el endeudamiento externo ecuatoriano es proporcionalmente bajo en comparación con la deuda promedio de los otros países de América Latina y con el nivel de las exportaciones actuales del país.^{1/}

Otra significativa consecuencia del petróleo ha sido su aporte a los ingresos del Gobierno Central y al de algunos organismos autónomos, como el Fondo Nacional de Desarrollo y el Fondo Nacional de Participación, a los que en 1974 contribuyó a financiar en más de una tercera parte.

El incremento de los ingresos del Gobierno le permitió elevar notoriamente sus inversiones y su participación en los gastos de capital nacional: la primera subió de 1.8 a 5.3 miles de millones de sucres constantes entre 1970 y 1976, y la proporción de la inversión pública sobre la total creció de 23 a 39 por ciento en el mismo período.

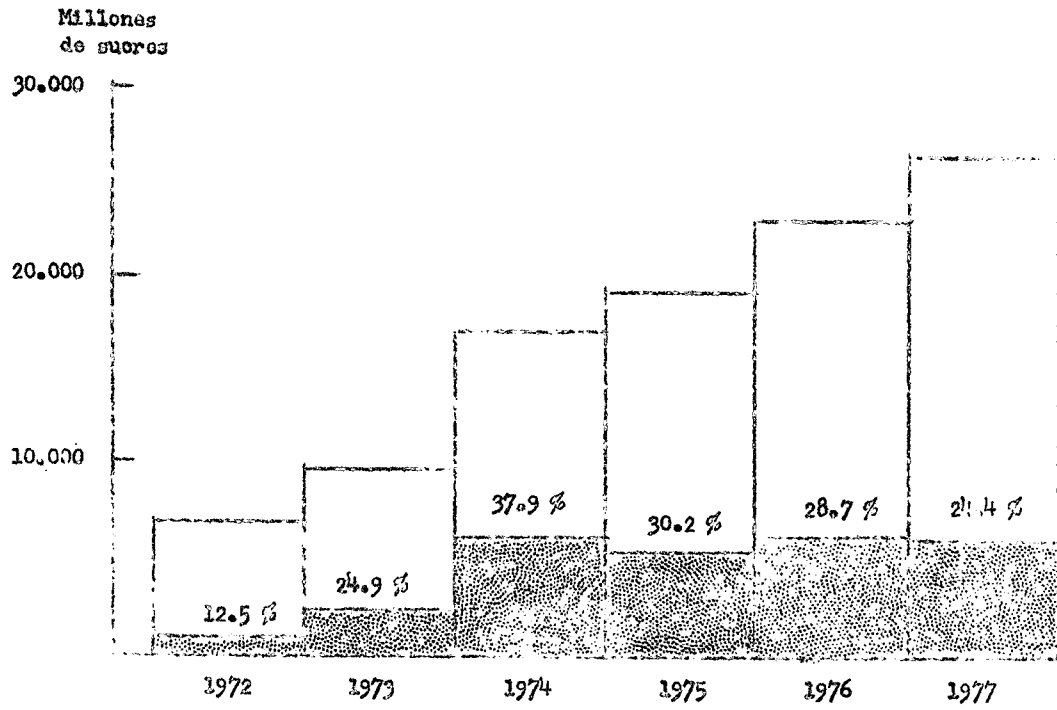
La distribución por sectores de la inversión pública ha cambiado bastante aumentando en todos ellos, a excepción de transporte que ha tenido una baja manifiesta. Los aumentos más sobresalientes se presentan en hidrocarburos y energía eléctrica, donde en este último sector la inversión pública subió en un 35 por ciento real anual desde 1970 a 1976. La agricultura y ganadería también recibió un fuerte apoyo al aumentar la inversión del Estado en un 29 por ciento anual en el mismo lapso. En términos absolutos la inversión se destinó en 1976 preferentemente a energía eléctrica, hidrocarburos y otros sectores, en tanto la industria fue la que recibió la menor cuantía de recursos de capital procedentes del Estado (ver cuadros 5 y 6 del Anexo).

Las modificaciones descritas en esta sección son las que se pueden vincular en forma directa con el auge petrolero en el contexto de la OPEP. Hay un factor, no obstante, que ha jugado un doble papel: por una parte ha sido el causante de la expansión inicial en la producción petrolera y, por

^{1/} Ver BID, "Deuda pública externa de los países de América Latina", Washington, abril 1978.

(Cifras en millones de sucres)

INGRESOS PETROLEROS DEL GOBIERNO COMO % DE LOS
INGRESOS TOTALES DEL GOBIERNO



Fuente: Cuadro 3 del Anexo

otra, ha sido inducido, al menos inducido, al menos indirectamente, por este mismo fenómeno. Se trata de la inversión extranjera directa, elemento que se analizará en lo que sigue por su importancia cualitativa y para establecer una base de comparación con el grado de "extranjerización" en el caso de la programación sectorial andina. Conjuntamente se examinará la transferencia de tecnología, dado que frecuentemente es una extensión de las relaciones con el capital foráneo y un aspecto de relevancia por sus múltiples efectos en el desarrollo nacional.

2. La inversión y la tecnología extranjeras

Sobre el tema de la inversión extranjera y la transferencia de tecnología a los países en desarrollo existe una abundante literatura, contenida en diversos documentos y textos de consulta; sin embargo, la información disponible para comprobar o enfrentar a situaciones más específicas las principales hipótesis sobre la materia sigue siendo escasa, muy agregada y originada mayormente en los países donde se genera la inversión o la tecnología y no en las propias naciones receptoras.

El caso particular del Ecuador no escapa a los problemas de limitaciones estadísticas de los países de mediano o menor desarrollo relativo de la región, por lo que desde el punto de vista del flujo y de la inversión extranjera acumulada se cuenta con sólo dos fuentes de información que cubren un período suficientemente amplio: OCDE y Fondo Monetario Internacional. Los datos de la OCDE miden únicamente la inversión extranjera directa (IED) de los países miembros de la Organización, según los registros que llevan las naciones inversoras. El Fondo Monetario Internacional considera la inversión (mayormente directa también) de todos los países.

Por razones de su mayor cobertura geográfica y considerando que antes de 1950 el stock de capital foráneo fue de una magnitud relativamente reducida, se han seleccionado los datos a partir de ese año de balanza de pagos publicados por el Fondo, como marco de referencia acerca de la evolución y composición de la IED en el país.

Entre 1950 y 1967 los flujos de IED fueron más bien modestos (6.6 millones de dólares al año en promedio), en tanto en el período 1968-1975 esta situación cambia en forma importante al elevarse la corriente anual a un promedio del orden de los 80 millones de dólares, como se indicó anteriormente. El año 1968 se produce el descubrimiento de grandes yacimientos de hidrocarburos explotables en forma comercial en la zona oriental del país, lo que se refleja en un alza sensible de la IED dos años después y que se mantiene hasta 1975. Al iniciarse el proceso de nacionalización petrolera, con la compra de parte de las acciones del Consorcio Texaco-Gulf por el Gobierno ecuatoriano, el flujo de la IED de 1976 es negativo debido a la desinversión en este sector descendiendo de 743 a 723 millones de dólares los valores acumulados hasta ese año como se puede apreciar en el gráfico 4.

En cuanto al destino por sectores de la IED acumulada, una gran parte de ella, fundamentalmente entre los años 1970 y 1975, está directamente relacionada con la actividad petrolera (cerca de un 60 por ciento del total ingresado en el período). Pese a la salida de capitales extranjeros vinculados al sector de hidrocarburos en 1976, ese año - último para el cual se disponía de información - la IED acumulada en dicho sector todavía alcanzaba al 35 por ciento del total. En segundo lugar, con cerca del 30 por ciento del stock global, se encuentra la industria manufacturera que, a contar de 1972, comienza a recibir un fuerte monto de IED.

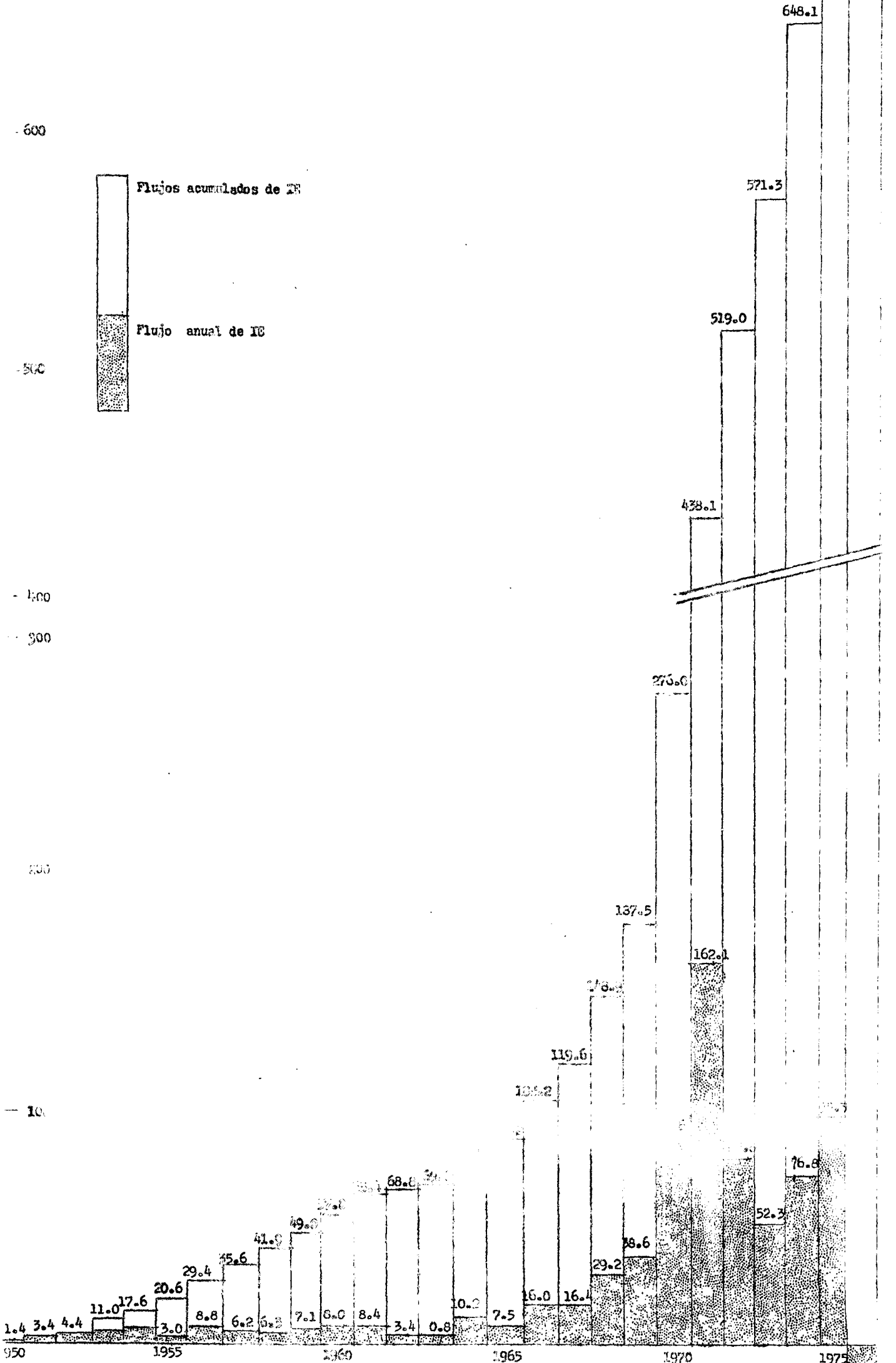
Es posible que las importantes inversiones en el sector petrolero hayan creado un clima general favorable a los capitales de procedencia externa,

700

Gráfico 4

ECUADOR: INVERSION EXTRANJERA¹/ SEGUN INFORMACIONES DE LA BALANZA DE PAGOS, 1950-1976²/

(Millones de dólares)



fuente: IMF, Balance of Payments Yearbook, various issues, Washington.

¹ Mayormente inversión extranjera directa.

² No incluye reinversión.

-20.0

lo que explicaría el incremento, de manera menos acelerada que en los hidrocarburos pero similar en su trayectoria, de la IED en los sectores manufacturero, de comercio interno y de los servicios (ver gráfico 5).

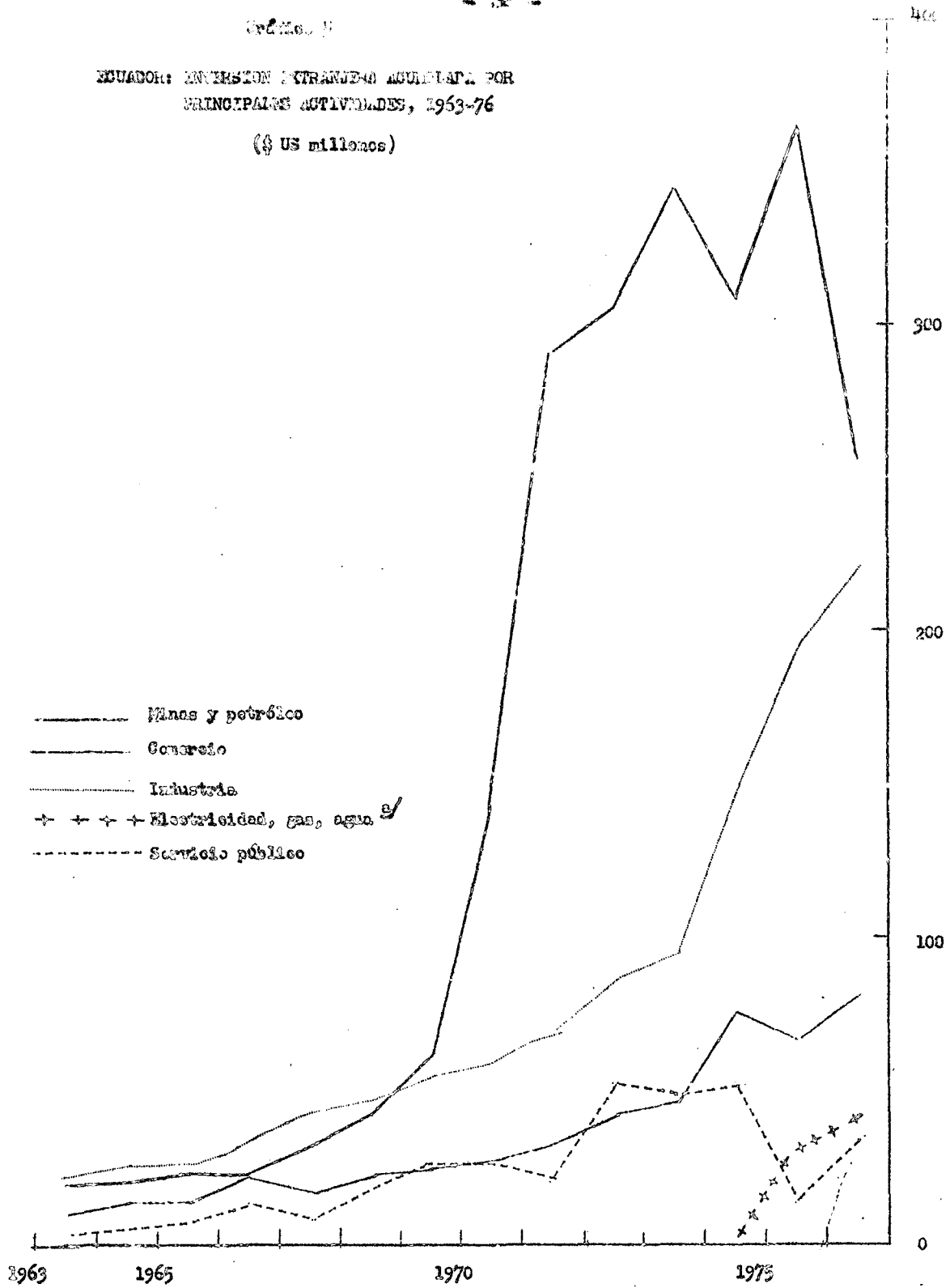
Desde el ángulo del origen de la inversión, es claro el predominio de los EE.UU. como fuente principal de la IED recibida por el país. En efecto, aproximadamente dos tercios del stock de capital extranjero procede de dicha nación, coincidiendo los años de mayor incremento del flujo de IED con la expansión de los activos de las compañías petroleras estadounidenses que operan en el Ecuador (1968-1975).

Las inversiones originarias de Inglaterra, por el contrario, muestran una tasa de crecimiento casi nula en los años más recientes, lo que en términos de dólares de poder adquisitivo constante significa una disminución real. La participación de Holanda y Japón señalan un ritmo ascendente, aunque los montos absolutos siguen siendo pequeños.

Los cinco países principales en cuanto a IED acumulada (EE.UU., Inglaterra, Holanda, Japón y Alemania) aportaron 83 por ciento del total en 1976, pero los inversionistas de los EE.UU. siguieron manteniendo su posición preponderante, con 69 por ciento del monto global, pese a la desinversión en el sector de hidrocarburos de 108 millones de dólares en ese año. Frente a este retiro de capitales de procedencia estadounidense de la actividad petrolera, ingresaron de este mismo país del orden de 24 millones de dólares destinados a otros sectores de la economía ecuatoriana (cifras con mayor detalle se pueden consultar en el Anexo, cuadros 7 a 10, inclusive).

América Latina, por su parte, comienza a desempeñar un papel cada vez más destacado en la transferencia de capitales foráneos hacia el Ecuador, con una contribución al valor acumulado global en 1976 de 9.7 por ciento del cual 3.6 por ciento le corresponde a los países de la Subregión Andina.

ECUADOR: INVERSIÓN EXTRANJERA ACUMULADA POR PRINCIPALES ACTIVIDADES, 1963-76 (\$ US millones)

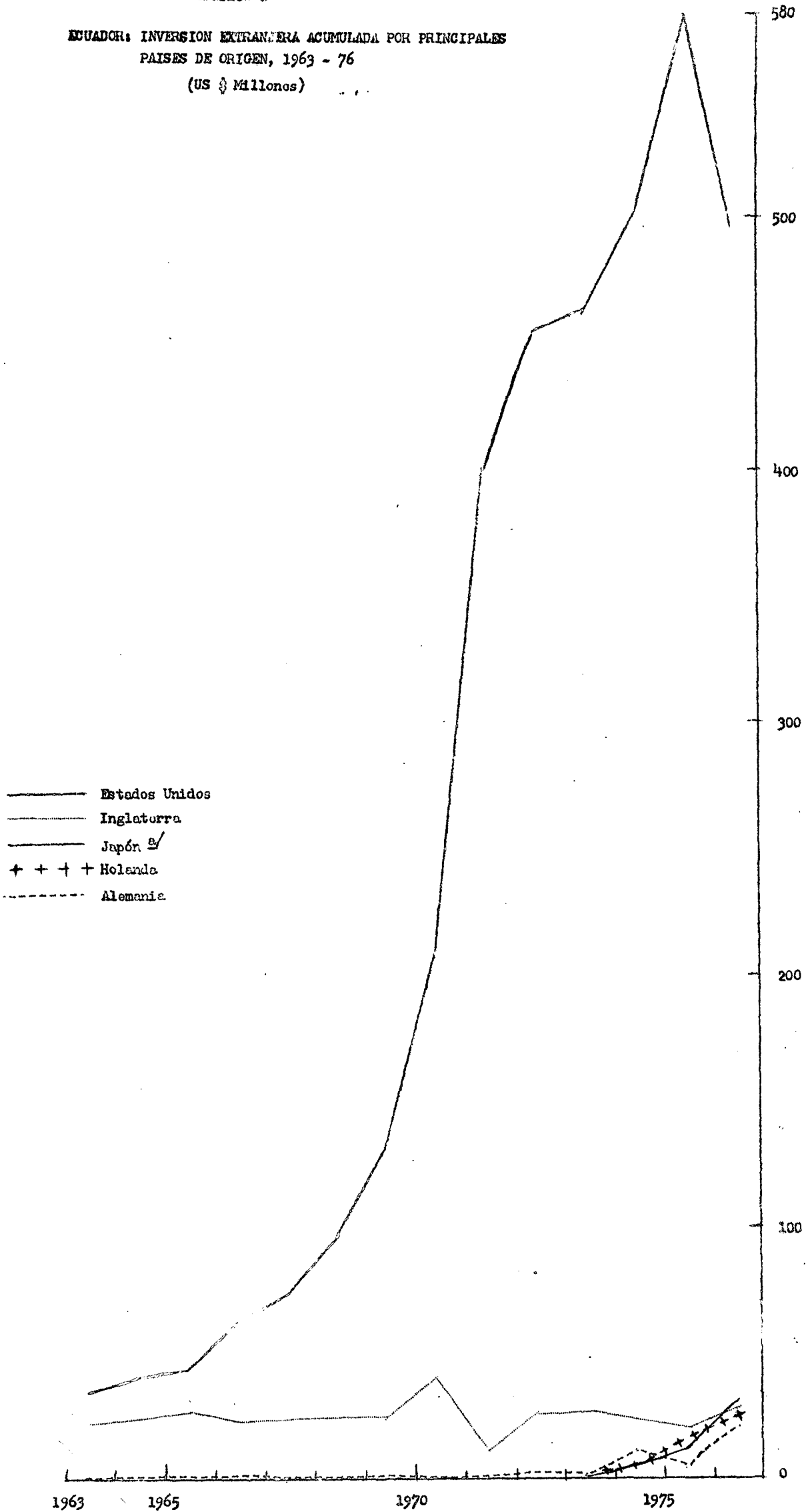


a/ Hasta 1973 servicio público incluía electricidad, gas, agua.

Fuente: Banco Central del Ecuador, Subgerencia de Balanza de Pagos, "LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL ECUADOR, 1963-76", BOLETÍN INFORMATIVO N° 1, QUITO, Abril de 1978
Cifras en el Cuadro 7 del Anexo del presente estudio.

Gráfico 6

ECUADOR: INVERSION EXTRANJERA ACUMULADA POR PRINCIPALES
PAISES DE ORIGEN, 1963 - 76
(US \$ Millones)



2/ Hasta 1973 incluidas en "otros países"

Fuente: Banco Central del Ecuador, Subgerencia de Balanza de Pagos, "LA INVERSION EXTRANJERA EN EL ECUADOR", BOLETIN INFORMATIVO N° 1, QUITO, Abril de 1978.

Entre las naciones latinoamericanas los principales aportes provienen de Panamá (17 millones de dólares) - seguramente como intermediario de otras fuentes - Chile (10 millones de dólares), Argentina (9 millones de dólares) y Colombia (8.8 millones de dólares).

Se han visto hasta acá algunos de los efectos directos e indirectos causados sobre la IED destinada a otros sectores de la economía del país por el flujo de recursos externos con propósitos de prospección, producción, transporte y refinación petrolera. Un fenómeno paralelo en gran medida fue la dictación, en el contexto del Pacto Andino, de las disposiciones que reglamentan la inversión extranjera para las naciones firmantes del Acuerdo. Así, en 1970 fue aprobada la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, que regula y hace homogéneo el tratamiento a los capitales extranjeros para todos los países de la Subregión Andina, lo que, según se sostuvo al inicio en diversas fuentes de opinión empresarial de naciones industrializadas, limitaría seriamente el interés de los inversionistas foráneos para llevar sus capitales hacia naciones que pretendían aplicar un "severo" y rígido estatuto común en la materia.

La Decisión 24 constituye, sin ninguna duda, un intento original y pionero en una materia de por sí controversible y delicada como son las condiciones en las cuales se debe, por una parte, estimular la inversión extranjera que realmente colabore al desarrollo de las naciones con escasez de ahorro interno y, por otra, restringir al mínimo los resultados negativos que algunas formas de aporte de capital externo provocan.

A pesar de que el Ecuador sólo puso en vigencia las disposiciones nacionales correspondientes a la Decisión 24 en 1975, previamente ya había demostrado su actitud positiva frente al tema al concurrir con su firma a la aprobación de la decisión indicada. Dos hechos se pueden destacar, entonces,

respecto de lo expresado en los párrafos anteriores: a) en Ecuador la aceptación y aplicación de la Decisión 24 no ha modificado la tendencia que tenían los flujos de inversión extranjera global y, por el contrario, al crear un ambiente o filosofía de mayor disciplina en los compromisos con los inversionistas foráneos es posible que haya incentivado la IED destinada a algunos sectores, como la industria manufacturera, por ejemplo; y b) las inversiones de origen latinoamericano presentan una creciente importancia en el conjunto de capitales recibidos por el país (casi 70 millones de dólares acumulados hasta 1976, con una tasa de incremento acumulativo anual de 49 por ciento en los últimos 6 años).

Otro aspecto de la inversión extranjera es el aporte efectivo neto que hace a la balanza de pagos, es decir, el resultado de restar de los flujos ingresados las remesas que luego se efectúan por concepto de utilidades y otras partidas como amortizaciones, retiros de capital, etc.

En el cuadro 2 se han colocado estas informaciones para el período 1964-1976, restando las remesas de utilidades de los flujos netos de IED en los mismo años.

El efecto que se obtiene, de aproximadamente 57 millones de dólares en el lapso considerado, es modesto desde el punto de vista de su contribución a la cuenta de capital del sector externo ecuatoriano, sobre todo por cuanto no se han contabilizado otros posibles giros al exterior derivados de los demás rubros que normalmente se vinculan con la inversión extranjera directa.

Si se expresan las utilidades anuales como porcentaje de la inversión acumulada global hasta el mismo año en que éstas aparecen remesadas, se llega a cifras que no se alejan apreciablemente de las tasas de beneficio en los mercados internacionales (que debieran ser en todo caso superiores a las tasas de interés bancario, como Libo, Eurodólar, Prime Rate, etc.), con la

Cuadro 2

ECUADOR: APOORTE NETO Y RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA, 1964-1976
 (Millones de dólares y porcentaje)

Año	(1) Inversión extranjera acumulada	(2) Inversión extranjera neta	(3) Utilidades a/	(4) Rentabilidad (3):(1)%	(5) Ingreso neto (2)-(3)
1964	79.8	10.2	7.9	10.0	2.3
1965	87.2	7.5	12.3	14.0	-4.8
1966	103.2	15.9	9.7	9.4	6.2
1967	119.6	16.4	10.9	9.1	5.5
1968	148.9	29.2	12.3	8.3	16.9
1969	187.5	38.6	14.6	7.8	24.0
1970	276.0	88.6	11.8	4.3	76.8
1971	438.1	162.1	19.4	4.4	142.7
1972	518.9	80.8	49.2	9.5	31.6
1973	571.3	52.3	120.0	21.0	-67.7
1974	648.1	76.8	197.9	30.5	-121.1
1975	743.4	95.3	45.6	6.1	49.7
1976	723.4	-19.9	85.5	11.8	-105.4
<u>Total</u>		<u>653.8</u>	<u>597.1</u>		<u>56.7</u>

Fuente: Banco Central del Ecuador, Subgerencia de Balanza de Pagos, "La inversión extranjera en el Ecuador 1963-1976", Boletín Informativo N°1, Quito, abril de 1978.

a/ Excluye bananos.

excepción de las de los dos primeros años de la presente década - inferiores a éstas - y la de 1974, muy por encima de una rentabilidad normal. Es seguro que, tanto el tiempo necesario para que maduren las inversiones concentradas mayormente en el petróleo como el alza del precio de los hidrocarburos en el mercado mundial, han sido las causas que explican las mencionadas fluctuaciones de las utilidades porcentuales.

En la industria manufacturera la rentabilidad de las inversiones extranjeras expresadas también como proporción de las utilidades remesadas sobre el capital extranjero acumulado, muestra un comportamiento bastante parejo durante los 13 años analizados, con pocas variaciones en torno a una tasa promedio del orden de 14 por ciento anual (ver cuadro 11 del Anexo). Dicha cifra en la que estableció la Decisión 24 como tope para las transferencias al exterior de utilidades netas provenientes de inversiones extranjeras directas y que fue modificada posteriormente por considerarse insuficiente y muy rígida. Es cierto que se trata en este caso de un promedio que, con seguridad, no es representativo de todas las ramas y actividades de la industria, pero hay que recordar que la propia Decisión 24 acepta excepciones calificadas a la regla general.

Hasta ahora se ha examinado la IED en su calidad de flujo o stock de recursos de capital que proceden del exterior y su destino sectorial. Un estudio más desagregado debiera llevar a la identificación de los inversionistas, de sus características más salientes y de los usos y fuentes últimas del capital extranjero. A nivel de los principales países desarrollados, los análisis han concluido que son relativamente pocas y grandes empresas transnacionales las que dominan en las corrientes de recursos de capital entre estas mismas naciones y hacia los países en desarrollo.^{1/}

^{1/} Ver, entre otros, United Nations, Transnational Corporations in World Development: A Re-examination, March 1978; y John Dunning, "The Multinational Enterprise: The Background", en ed. J. Dunning, The Multinational Enterprise, Norfolk, 1974.

En las estadísticas disponibles no siempre queda suficientemente claro, empero, cuál es la participación relativa de las empresas transnacionales en la transferencia global de IED, cuáles son los usos finales de esos recursos (capital social, diferentes partidas del activo o combinaciones de ambas) y sus fuentes (transferencia de activos disponibles, créditos de terceros, reservas de capitalización u otros).

A continuación se considerarán las informaciones de las aprobaciones que efectúa el Ministerio de Industria, Comercio e Integración (MICEI), responsable de autorizar el ingreso de capitales foráneos al país, y que contienen datos sobre la empresa inversora, el país de procedencia, la finalidad y el monto aceptado de inversión. Como es lógico, la autorización no significa que la inversión proyectada se realice por el monto solicitado ni en un plazo inmediato, pero es un buen indicador del interés de los inversionistas por determinados rubros de la economía y de sus vinculaciones con sectores empresariales nacionales o con otros extranjeros. En los cuadros 12 y 13 del Anexo se presentan, respectivamente, las 45 mayores IED y todas las que superan los 100 mil dólares, aprobadas entre 1972 y 1977.

Entre los inversionistas se destacan importantes empresas transnacionales (ET), conocidas por sus actividades en los campos del petróleo, las finanzas, el comercio, la química y algunos otros sectores de la industria. Además, varias de las empresas inversoras son filiales de grandes corporaciones transnacionales originarias de los principales países industrializados, pese a que su país de procedencia figure en ocasiones bajo los nombres de naciones en desarrollo. Ello se debe, en muchos casos, a las ventajas tributarias que esos últimos países ofrecen a las empresas foráneas.

Se puede advertir en varias ocasiones la participación de diversas filiales de una misma empresa transnacional en una compañía local, como asimismo inversiones de una empresa transnacional en firmas diferentes del país. En el primer caso, la ET está aprovechando su red de filiales para descentralizar la inversión, aun cuando en la práctica exista un manejo de tipo corporativo, y en el segundo, la posibilidad de diversificación que tiene la transnacional a través de las múltiples actividades que es capaz de cubrir.

Cabe aclarar que, desde un punto de vista estrictamente económico, algunas de las IED autorizadas representan sólo transferencias de acciones o derechos de compañías ya existentes y, por ello, no son aportes nuevos al capital nacional. Asimismo, la inversión de utilidades no distribuidas logradas localmente por empresas extranjeras no constituye, como es natural, ingresos de divisas al país.

Otro aspecto notorio es que una parte importante de la IED se ha concentrado en las más grandes empresas del país, como se puede apreciar en el cuadro 14 del Anexo, donde se proporcionan antecedentes sobre las 30 mayores compañías del Ecuador en 1976. De acuerdo con dichas informaciones se ha elaborado el cuadro 3, en el que se resumen las ventas, capitales sociales y activos totales de ese conjunto de empresas, según propiedad del capital. Surgen de esta tabulación algunos rasgos característicos del conjunto de empresas, como por ejemplo: a) en 17 de las 30 compañías existe participación extranjera en el capital social, representando este grupo de firmas el 74.6, 63.3 y 86.3 por ciento, respectivamente, de las ventas, capitales sociales y activos totales; b) de las 17 compañías mencionadas, 10 tienen mayoría de capital extranjero. Estas últimas empresas vendieron más del doble que las compañías nacionales y las superaron en activos en la

proporción aproximada de 6 a 1, aun siendo menor en número y en capital social; c) en las compañías con inversión extranjera, en la medida que disminuye ésta, decrece también la relación capital social con las ventas y los activos; d) las compañías con más de 50 por ciento de capital extranjero presentan el mayor coeficiente de ventas y activos por unidad de capital social, superando ampliamente al conjunto de todas las otras empresas.

Cabe recordar que en el grupo de las compañías con más del 50 por ciento de capital extranjero se encuentran 3 firmas petroleras que significan, por sí solas, el 44 por ciento de las ventas y el 63 por ciento de los activos totales de las 30 mayores empresas. Estos montos de ventas y activos los alcanzaron con apenas el 0.7 por ciento de los capitales sociales del conjunto de firmas analizadas, lo que resalta la desproporción entre los dos primeros factores y el capital de las compañías petroleras.^{1/}

De la descripción de los componentes del cuadro 3 se pueden señalar algunas conclusiones e hipótesis vinculadas a las particularidades de la IED en el país. En primer término se destaca la alta concentración de ventas y, especialmente, activos en un reducido número de empresas con inversión extranjera mayoritaria y con excepcionalmente bajos capitales sociales. Se pueden plantear aquí dos hipótesis, con seguridad complementarias: a) el financiamiento de los activos de estas empresas se ha efectuado con créditos de terceros - internos o externos - minimizando el empleo de capital propio de riesgo; y b) en las empresas con participación extranjera mayoritaria el capital social no es un indicador adecuado de los recursos

^{1/} Aunque el capital social puede verse afectado por diversos factores (antigüedad de la sociedad, inflación del país, disposiciones tributarias, etc.), que tiendan a disminuir su monto relativo en comparación con otros indicadores de la empresa, en este caso la desproporción es demasiado grande para explicarse sólo por esos factores.

foráneos efectivamente recibidos por la firma, ni de la rentabilidad de éstos; si así fuera, las utilidades serían anormalmente elevadas en función del capital social de la empresa. La posibilidad de lograr grandes activos con un pequeño capital propio significa que debe haber un estrecho nexo entre estas empresas y los mecanismos financieros nacionales o internacionales, situación que se acentúa cuando la inversión extranjera es dominante en la propiedad de la compañía.

La segunda conclusión está ligada a la importancia relativa del conjunto de compañías examinadas, en comparación con la actividad económica de todo el país. Tomando el producto interno bruto como representativo del nivel alcanzado por la economía nacional, se puede señalar que las ventas de las 30 mayores compañías en 1976 sobrepasaron el 22 por ciento del PIB de ese año (las con capital extranjero significaron alrededor del 17 por ciento). A pesar que las cifras del último indicador miden valores agregados y las ventas valores totales, el porcentaje calculado permite formarse una idea de la relevancia de este grupo de compañías en la economía del Ecuador.^{1/}

Una consideración final en cuanto a las empresas con inversión extranjera se refiere al alcance que tiene para la casa matriz las operaciones de su asociada ecuatoriana. Con el propósito de analizar ese aspecto, se han confrontado las ventas de las 10 filiales, del grupo de las 30 mayores compañías, con las de las respectivas casas matrices.

^{1/} Si a las 30 empresas se suma CEPE, no incluida por ser empresa estatal centralizada, la relación ventas-PIB aumentaría a más del 30 por ciento.

Cuadro 3

ECUADOR: VENTAS, CAPITALS Y ACTIVOS DE LAS 30 MAYORES COMPAÑÍAS DEL PAÍS,
SEGUN PARTICIPACION NACIONAL Y EXTRANJERA EN EL CAPITAL, 1976

(Millones de sucres y porcentajes)

Propiedad del capital	Número empresas	Ventas (1)		Capital social (2)		Activos (3)		(1)/(2)	(3)/(2)
		Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje		
Capital total nacional	13	7 204	25.4	607	36.7	3 684	13.7	11.9	6.1
Más de 50% extranjero	10	16 235	57.3	531	32.1	20 631	76.5	30.6	38.9
20 a 50% extranjero	5	3 657	12.9	370	22.4	2 260	8.4	9.9	6.1
Menos de 20% extranjero	2	1 232	4.3	145	8.8	378	1.4	8.5	2.6
<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>28 328</u>	<u>100.0</u>	<u>1 653</u>	<u>100.0</u>	<u>26 953</u>	<u>100.0</u>	<u>17.1</u>	<u>16.3</u>

Fuente: Cuadro 14 del Anexo.

Cuadro 4

RELACION ENTRE LAS VENTAS DE FILIALES IMPORTANTES EN EL ECUADOR
Y LAS DE LA CASA MATRIZ, 1976

(Millones de dólares y porcentaje)

Filiales ecuatorianas	Ventas (1)	Casa matriz (país de origen)	Ventas Part. (2) pacie (1)/(2)
Ecuadorian Gulf Oil	218.9	Gulf Oil Corporation (EE.UU.)	16 451
Texaco Petroleum	216.2	Texaco Oil Corp. (EE.UU.)	26 452
Anglo Ecuatorian Oil	61.8	Royal Dutch/Shell (Hol./Ingl.)	29 495 ^{a/}
Industrial Molinera	26.4	Continental Grain (EE.UU.)	s/d
Standard Fruit	24.0	Castle & Cooke Inc. (EE.UU.)	905
INEDECA	22.3	Nestlé (Suiza)	6 979 ^{a/}
Chiyoda Chem. & Eng.	20.7	Chiyoda Chem. & Eng. (Japón)	612
Laboratorios Ind. Farm. Ec.	20.1	Dow Chemical Co. (EE.UU.)	5 652
Philips Ecuatoriana	16.7	Philips Gloeilampen (Holanda)	10 080 ^{a/}
Empresa Eléctrica del Ecuador	21.9	(EE.UU.)	s/d

Fuente: Cuadro 18, "The Largest 500 U.S. Corporations" y "Directory of the Largest Industrial Corporations Outside the U.S.", ambas de la revista Fortune y Dun & Bradstreet International, "Europe's 5000 Largest Companies", 1977.

a/ Cifras para 1975.

La conclusión que surge del cuadro anterior es que ninguna de las filiales radicadas en el Ecuador, para las cuales se cuenta con información, constituye una proporción apreciable de las operaciones de sus casas matrices. Ello junto con mostrar el gran tamaño de las corporaciones transnacionales

vinculadas a algunas de las mayores compañías del país, deja en evidencia la poca relevancia que para las primeras tienen las actividades que desarrollan en el Ecuador.

En relación a la tecnología de origen extranjero, los antecedentes disponibles acerca de la magnitud y características de los contratos y de los pagos al exterior que ellos generan, son escasos y datan sólo de 1976. Únicamente se han obtenido dos estudios sobre la materia: una investigación directa de Hernán Aulistía de la Subgerencia de Balanza de Pagos del Banco Central y otro de la Dirección de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Industria, Comercio e Integración. El primero es una muestra que comprende 130 empresas con contratos de tecnología, con datos para 1976, y el segundo se refiere a 35 empresas que han registrado convenios en el mencionado Ministerio.

El monto total girado al exterior por las 130 empresas de la muestra llegó aproximadamente a 7 millones de dólares en 1976, cifra importante si se considera que representa sólo una fracción (no determinada) de los pagos efectuados por el universo de las firmas que mantienen algún tipo de nexo tecnológico con empresas extranjeras. A título informativo, se puede indicar que en ese año dichos pagos son superiores al 10 por ciento del flujo de la inversión extranjera neta promedio anual recibida en el período 1972-1976. Los conceptos utilizados preferentemente en los contratos de tecnología son regalías (38 por ciento del total), entendida como licencia para fabricar un determinado producto; asistencia técnica (34 por ciento); y patentes (12 por ciento). Los pagos fueron efectuados casi exclusivamente por empresas industriales (97 por ciento) y remesados principalmente a los EE.UU. (72 por ciento), Suiza (7 por ciento), Inglaterra (6 por ciento), Alemania (3 por ciento) y Colombia (2 por ciento). Ver cuadros 15 y 16 del Anexo.

Aunque las autoridades nacionales han demostrado interés por contar con antecedentes acerca de la transferencia de tecnología, la existencia de un mercado libre cambiario hace difícil mantener estadísticas continuas que cubran el universo de los pagos realizados por las diversas formas que asume la contratación de tecnología foránea. La relevancia del tema, sin embargo, es evidente, por constituir las conexiones tecnológicas modalidades cada vez más usuales y considerables de relacionamiento entre las compañías locales y las empresas extranjeras.

3. La industria manufacturera

El propósito de analizar los principales indicadores de la evolución de la industria manufacturera, se debe a que este sector es el segundo en importancia entre las actividades productoras de bienes en el país (después de la agricultura); a su participación creciente en el PIB y, muy especialmente, porque su desarrollo es el objetivo central de la programación sectorial andina.

Como se comentó en la primera sección de este capítulo, el aporte del sector industrial al PIB se incrementó en forma notoria a partir del presente decenio (de un 15 por ciento histórico a poco más de 19 por ciento en 1976), con una tasa de crecimiento acumulativo anual del orden del 10 por ciento para el período 1970-1976, según cifras del cuadro 1.

Las diferentes ramas que comprende el sector industrial han mostrado distinto dinamismo en su desarrollo como, por ejemplo, la producción de maquinaria y artículos eléctricos y la maquinaria no eléctrica que creció a un ritmo superior al doble de toda la producción manufacturera, o la fabricación de papel y artículos alimenticios que tuvieron, por el contrario, las tasas más bajas de aumento en el período 1965-1977. En general se

puede advertir que son las industrias de más reciente desarrollo las que presentan una mayor velocidad de expansión, encontrándose entre ellas algunas ramas de la metalmecánica, plásticos y productos minerales no metálicos. Las actividades más tradicionales en el país, como producción de alimentos, textiles, calzado y confecciones textiles mostraron tasas bastante inferiores de ampliación.

Sin embargo, estas últimas ramas industriales continúan siendo las más significativas en cuanto a su contribución al producto total del sector manufacturero. Así, el valor de la producción de alimentos y textiles que en 1955 representaban las tres cuartas partes del monto de las manufacturas de ese año, en 1975 bajó a 56 por ciento; pese a ello, ambas actividades siguen siendo en conjunto las más importantes, seguidas por las industrias químicas (incluidos los derivados del caucho) que alcanzaban un 15 por ciento del valor total de la producción. Cifras detalladas de la composición y evolución de los diferentes rubros de la industria manufacturera se encuentran en los cuadros 17 y 18 del Anexo.

La agrupación que experimentó el avance más notorio fue la metalmecánica, al aumentar su participación en la producción manufacturera global de 0.1 por ciento en 1955 a casi 10 por ciento en 1975. Como se verá más adelante, aunque hacia este sector ha estado dirigida principalmente la programación sectorial andina, su dinamismo se ha debido más bien al desarrollo general de la economía que al aprovechamiento de las asignaciones recibidas por el país en el programa sectorial respectivo.

Otra aproximación al análisis del sector industrial se puede hacer a partir de los principales productos que componen su estructura, con el fin de verificar el grado de concentración de la producción. Con dicho propósito, se seleccionaron los 25 productos de mayor importancia 1/ para el sector en los años 1965 y 1975.

1/ A nivel de desagregación hasta de seis dígitos en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Naciones Unidas (CIIU).

Los 25 principales productos significaron 52 y 43 por ciento, respectivamente, del valor de la producción total manufacturera de los años 1965 y 1975. Es conveniente notar que cuatro de los productos de este conjunto en 1965 (9.5 por ciento del valor total de los productos principales de ese año y 5 por ciento del valor total de la producción del sector) fueron artículos relacionados con el petróleo. No obstante, después del auge petrolero solamente un producto principal estuvo vinculado con los hidrocarburos, como resultado, probablemente, de los problemas de falta de capacidad de refinación en el país y del inicio de las negociaciones con las compañías petroleras.

Tanto en 1965 como en 1975 se repiten 17 de los productos principales, lo que indica que no hubo grandes cambios en los artículos representativos de la concentración del sector, estando la gran mayoría de ellos vinculados a los insumos procedentes del sector agropecuario nacional y teniendo, en general, un bajo nivel de elaboración final. Las nóminas de los correspondientes productos se encuentran en los cuadros 19 y 20 del Anexo.

En cuanto a las exportaciones manufactureras, éstas se han acrecentado vigorosamente entre los años 1972 y 1977, pasando de casi 35 a 277 millones de dólares, llegando a constituir en ese último año el 23 por ciento del total de las ventas al exterior del país. También en las exportaciones se puede notar una alta concentración en pocos productos principales, destacándose como líder el licor de cacao con un 55 por ciento de las exportaciones industriales en 1977. Ver cuadro 21 del Anexo.

Hasta 1975 el azúcar estuvo directamente asociado con la expansión de las exportaciones manufactureras (35 por ciento de éstas en ese año), pero en 1977 había disminuido su aporte al total a sólo 3 por ciento. Con la única excepción de los refrigeradores, que alcanzan al 1 por ciento

de las ventas al exterior de productos manufacturados, el resto de los artículos exportados están ligados al sector agropecuario y a la pesca.

La industria manufacturera ocupó aproximadamente 275 mil personas en 1972, de los cuales solamente 54 mil trabajaron en la industria fabril, por cuanto el resto - 211 mil - se encontraba laborando en la artesanía y pequeña industria. En 1977 la ocupación del sector aumentó a 331 mil personas, es decir en 25 por ciento respecto de 1972, mientras los trabajadores de la industria fabril se acrecentaron en 44 por ciento durante el lapso indicado. A pesar de este incremento relativo, los que trabajan en la artesanía y pequeña industria los siguen superando en la proporción de cuatro a uno. Este indicador permite concluir que el sector manufacturero se encuentra todavía en una etapa previa al de industrialización y acumulación propiamente capitalista. Antecedentes más detallados sobre este aspecto se encuentran en el cuadro 22 del Anexo.

Considerando la alta concentración de la industria manufacturera en pocos productos importantes, y por lo tanto, la poca diversificación de las exportaciones del sector, así como el predominio de las empresas artesanales o pequeñas sobre las fabriles, se puede deducir que esta actividad se encuentra en sus fases preliminares de desarrollo. Los factores que podrían coadyuvar a acelerar el ritmo de crecimiento y la diversificación de la industria serán, probablemente, el incremento de la producción y refinación de hidrocarburos y sus derivados, el mayor aprovechamiento de las oportunidades que brinda la integración subregional andina y el uso más intensivo y con más alto grado de elaboración de los recursos naturales con que cuenta el país.

4. La acción del Estado y de sus principales instituciones de desarrollo industrial

La finalidad de esta sección es proporcionar los elementos más descollantes de la estructura organizativa y del papel del Estado en las políticas industriales, de integración y de relacionamiento externo, a partir de las importantes transformaciones económicas e institucionales ocurridas en el último sexenio en el Ecuador. Con dicho objetivo se tocaron dos aspectos centrales: las formas en que el Estado aprovechó el auge petrolero para implementar mecanismos promotores del desarrollo y la estructura y funciones de las instituciones más estrechamente ligadas con la expansión industrial, la programación sectorial andina y las empresas extranjeras.

A consecuencia de la expansión de la actividad petrolera y del aumento de los precios de este producto en los mercados internacionales, los ingresos del gobierno se incrementaron en importante medida a contar de 1972, ya sea por la vía directa de la tributación a las empresas productoras de hidrocarburos, como por el aumento de la recaudación derivada de los efectos indirectos, es decir, del más alto consumo, producción e importación general del país (debidos, a su vez en gran parte, a los mayores beneficios del petróleo). Diferentes indicadores permiten verificar que el impacto total sobre los ingresos del gobierno está muy por encima del porcentaje pagado por las empresas petroleras a éste y a sus organismos descentralizados (28 por ciento en promedio de los ingresos del gobierno en el período 1972-1977). Aunque no es posible medir con exactitud la influencia indirecta de la producción y exportación de hidrocarburos, es indudable su acción multiplicadora sobre toda la economía nacional y, por lo tanto, sobre la base tributaria global del país.^{1/} Como ejemplo se puede indicar

^{1/} Ver CEPAL, op.cit., cuadros 5 y 9.

que en el período 1972-1977 la actividad petrolera generó en promedio el 55 por ciento del valor de las exportaciones totales (3.2 sobre 5.8 miles de millones de dólares acumulados en el lapso) y contribuyó directamente, además, con un 11 por ciento a la generación del producto interno bruto a precios de mercado entre ambos años. Ambos hechos reflejan la trascendencia del auge petrolero en la capacidad para importar y en el incremento del ingreso, estando los dos factores íntimamente ligados con la posibilidad de percibir recursos por parte del gobierno.

En los años más recientes, empero, la significación relativa del petróleo para el país ha sido fluctuante y con tendencia a disminuir, lo que hace necesaria la búsqueda de elementos de compensación y reemplazo, de modo de mantener el dinamismo en el crecimiento de la economía ecuatoriana. La preocupación por el aprovechamiento de las condiciones favorables creadas por el uso de un recurso natural no renovable sin duda existe entre las autoridades, como también existe la natural presión por emplear el producto de este recurso en actividades que difundan beneficios a corto plazo en toda la población del país. En el primer aspecto, uno de los pasos del gobierno fue establecer dos organismos cuya finalidad era canalizar los mayores ingresos procedentes del petróleo hacia proyectos de desarrollo nacional: el Fondo Nacional de Desarrollo, FONADE, y el Fondo Nacional de Participaciones, FONAPAR.

FONADE es un instrumento destinado a fortalecer o dar lugar a nuevas fuentes de recursos que complementaran o sustituyeran los provenientes de los hidrocarburos. Los resultados de sus operaciones son difíciles de evaluar, por cuanto casi la mitad de los ingresos recibidos por FONADE han regresado al gobierno central bajo la forma de transferencias, sin

que se disponga de información acerca del destino final de dichos recursos (eventualmente pueden haber engrosado o sustituido las propias inversiones directas del gobierno). Fuera de las mencionadas transferencias, la refinería estatal de petróleo ha sido la que ha recibido la principal contribución individual del Fondo. (Ver cuadro 23 del Anexo.) Según el estudio citado de CEPAL: "Una crítica que se ha hecho a la gestión del FONADE es que dada su administración por los integrantes del Frente Económico (Comité constituido por los ministros y altos funcionarios que se ocupan de asunto económicos) y al no habérselo institucionalizado propiamente, en forma de un ente público autónomo, ha servido en gran parte como un nuevo auxiliar a los gastos de inversión del Gobierno".^{1/}

La otra institución formada en el período del auge petrolero fue FONAPAR, con recursos muy inferiores a FONADE y con el objetivo principal de repartir, con fines de desarrollo, entre los gobiernos locales y municipales algunos de los ingresos que habían tenido por destino el gobierno central.

Para ilustrar la estructura de los ingresos provenientes del petróleo, percibidos por los diversos organismos del Estado y por el gobierno central, se incluye el siguiente cuadro referido a 1976.

^{1/} CEPAL, op.cit., página 1011, párrafo tercero.

Cuadro 5

ECUADOR: DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS PETROLEROS DEL ESTADO, 1976

	Millones de	
	dólares	Porcentajes
Presupuesto del gobierno central	128.4	26.7
Fondo Nacional de Desarrollo (FONADE)	159.7	33.2
Fondo Nacional de Participaciones <u>a/</u> (FONAPAR)	10.9	2.3
Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana (CEPE)	30.8	6.4
Instituto Ecuatoriano de Electrificación (INECEL)	49.8	10.4
Fuerzas Armadas	52.7	11.0
Universidades y créditos de educación	7.6	1.6
Banco Ecuatoriano de la Vivienda	12.1	2.5
Provincia de Esmeraldas	3.2	0.7
Ministerio de Salud	6.1	1.3
Ministerio de Trabajo y Bienestar Social	12.1	2.5
Otros participantes	7.1	1.4
Total	480.4	100.0

Fuente: Banco Mundial, Current Economic Position and Prospects of Ecuador, abril, 1977.

a/ Para organismos descentralizados y municipios.

Como se expresó en la sección primera de este capítulo, correspondiente a los cambios estructurales acontecidos en los años recientes, la inversión pública aumentó su participación en la inversión nacional de 23 a 39 por ciento entre los años 1972 y 1976, lo que representó un significativo

esfuerzo de capitalización del Estado. Aparte de ello, en la estructura de gastos públicos se refleja una tendencia a incrementar los rubros del presupuesto del gobierno central directamente relacionados con el desarrollo económico y social del país, situación que se puede apreciar en las cifras del cuadro 24 del Anexo.

En síntesis, se puede concluir que el acrecentamiento de la importancia del sector público en el Ecuador en los últimos años está estrechamente vinculado con el auge petrolero, que influyó por diversas vías en la expansión de los gastos corrientes y de capital del gobierno central y de los organismos que perciben, mediante diferentes disposiciones legales, ingresos tributarios de las empresas petroleras. El mayor peso del gobierno central en la actividad económica global está presente en la mayor proporción del gasto de éste en comparación con el producto interno bruto: 15 por ciento en 1972 y casi 20 por ciento en 1976 (ver cuadro 25 del Anexo).

Junto con las transformaciones cuantitativas del Estado, ocurre que algunos de sus mecanismos ligados a la organización y promoción del desarrollo nacional asumen nuevas funciones o perfeccionan las que ya tenían, sobre la base de metas más ambiciosas y más amplia participación que en el pasado, en particular en lo referente al fomento industrial y a las relaciones con el exterior. Por esto, se procurará efectuar un breve resumen de los papeles que desempeñan las instituciones fundamentales del sector público en los campos indicados y los resultados logrados por ellas en sus correspondientes esferas de acción.

Entre las entidades más relevantes, desde el ángulo de este trabajo, se pueden mencionar al Ministerio de Industria, Comercio e Integración (MICEI), la Corporación Financiera Nacional (CV-CFN), el Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador (CENDES), la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana (CEPE), la Dirección de Industrias del Ejército (DINE) y la Junta Nacional

de Planificación y Coordinación Económica. Es posible que en la compleja organización del sector público existan otras instituciones o dependencias que cumplan funciones que se encuentren también dentro del ámbito de este análisis; no obstante, se estima que las seis entidades reseñadas describen con suficiente amplitud los alcances y capacidades del Estado para llevar a cabo las tareas de promoción industrial, tanto internas como ligadas a la programación andina, y las de relacionamiento con los inversionistas y proveedores de tecnología externos.

Las principales medidas de estímulo industrial se encuentran en la Ley de Promoción de 1973, que distingue cuatro categorías de empresas en el sector: la categoría especial, referida a proyectos de alta prioridad incluidos en una lista aprobada por la Junta de Planificación; la categoría A, que comprende las empresas que exporten más del 50 por ciento de su producción, que fabriquen productos empleados en los sectores agropecuario, forestal, industrial, minero o pesquero, o que sustituyan artículos importados de una lista definida anualmente; la categoría B, compuesta por industrias estimadas indispensables para el desarrollo económico del país; y la categoría de las empresas inscritas, formadas por aquéllas no clasificadas en las categorías precedentes. La mencionada Ley de Promoción otorga diversos beneficios de índole impositiva en relación al pago de derechos de aduana sobre maquinaria, equipos, repuestos y materias primas que no se produzcan en el Ecuador, exoneraciones tributarias y deducciones por nuevas inversiones y aportes de capital. (Un esquema detallado de las ventajas de la Ley de Promoción se encuentra en el Anexo, cuadro 26.)

Con propósitos de descentralización geográfica de las nuevas industrias, se han establecido estímulos diferenciales para las empresas de las provincias de Guayas y Pichincha, que ya se encontraban acogidas a las disposiciones de las normas promocionales de antes de 1973 y las nuevas firmas que se instalen en algunas de las dos zonas en que se ha dividido el resto de las provincias. En todo caso, las diferencias entre las exoneraciones y deducciones que se aplican a las empresas según la categoría en que se clasifican son de mayor importancia que las relacionadas con su ubicación geográfica (ver Anexo, cuadro 26).

Mediante el decreto 989 de noviembre de 1976, se estableció la denominada Lista de Inversiones Dirigidas, con el fin de reforzar los incentivos a la localización industrial fuera de los centros tradicionales. Además, se promulgó la Ley de Fomento de Parques Industriales con idénticas metas.

Los beneficios que se otorgan a las actividades que se acojan a la Lista de Inversión Dirigida (es decir, calificadas como estratégicas para el desarrollo económico del país) y que se ubiquen en las correspondientes zonas de promoción industrial regional son, en síntesis, los de la Ley de Promoción de 1973 para las empresas de la Categoría Especial más algunas exoneraciones adicionales de impuestos a la renta y a las transacciones mercantiles (válidas por 10 años, a partir del inicio de la producción). El Ministerio de Industria, Comercio e Integración (MICEI) es el encargado de aplicar el conjunto de instrumentos legales descritos de fomento a la industria.

Aunque es un poco prematuro intentar medir en su totalidad los efectos de la Ley de Promoción y de sus instrumentos complementarios, existen algunas indicaciones de un aumento del capital por persona

ocupada en la industria y de una disminución relativa en la utilización de materias primas de origen nacional.^{1/} Ambos fenómenos se vinculan a las fuertes liberaciones aplicadas a la importación de bienes de capital y de insumos extranjeros en las empresas acogidas a los beneficios de los citados dispositivos de fomento.

En el caso de los bienes de capital, por ejemplo, hay una natural tendencia a alterar lo que podría ser una adecuada mezcla mano de obra-capital por las características propias de la comercialización de estos bienes, lo que tiende a acentuarse mediante exoneraciones o estímulos a su importación. Así, es normal que los bienes de capital se vendan con financiamiento a mediano o largo plazo y, dependiendo de la fase del ciclo económico en que se encuentren los países productores, con mayores o menores bonificaciones de exportación. La mano de obra, por el contrario, debe ser pagada al contado y sin ningún tipo de bonificación.

Los propósitos de descentralización, pese a los incentivos diferenciales ya mencionados, no parecen haberse conseguido en plenitud, dado que las dos principales provincias (Guayas y Pichincha) han seguido absorbiendo la mayor parte de las empresas acogidas a la Ley de Promoción Industrial. En 1976, de 53 empresas que gozaban de los beneficios de esta Ley, sólo 5 de ellas estaban ubicadas en otras regiones del país.^{2/} Es posible que la puesta en marcha de parques industriales colabore en alguna medida a cambiar dicha situación.

Otra importante función es ejercida por el MICEI en relación con la autorización y control de la participación extranjera en la economía del país, en los aspectos de la inversión y de la transferencia de

^{1/} CEPAL, op. cit., p. 1081.

^{2/} CEPAL, op. cit., cuadro 40, p. 1082.

tecnología desde el exterior. En este sentido, el MICEI es parte de un sistema descentralizado, formado por tres instituciones encargadas de aplicar el régimen nacional a la inversión y tecnología procedente del exterior. Las instituciones son el propio MICEI, con atribuciones para autorizar y suscribir convenios con proveedores de capital y tecnología foráneos y contratos de transformación (según las disposiciones de la Decisión 24 y 103 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena); el Banco Central del Ecuador, organismo competente para registrar y autorizar las remesas al exterior; y las Superintendencias de Bancos y de Compañías que controlan el cumplimiento de los convenios de transformación y efectúan inspecciones a las compañías a solicitud del MICEI.

Con el propósito de aplicar debidamente las atribuciones otorgadas por el Decreto 789 de septiembre de 1975, el MICEI creó una unidad operativa en su interior con el nombre de Dirección de Inversiones Extranjeras. Las principales funciones de dicha Dirección son las de tramitar las solicitudes de inversión extranjera directa y las de extranjeros que deseen hacerlo con el carácter de nacionales; suscribir los convenios de transformación de empresas extranjeras a nacionales o mixtas; aprobar los contratos sobre transferencia de tecnología; llevar las estadísticas acerca de la inversión extranjera directa y de extranjeros residentes en el país; y proponer las adaptaciones y cambios que sean precisos en las disposiciones reglamentarias que se deban aplicar en el Ecuador según las decisiones que se adopten en la materia por la Comisión del Acuerdo de Cartagena.^{1/}

^{1/} Para una mayor y más detallada información sobre los mecanismos de inversión extranjera se recomienda consultar el documento de CENDES La inversión extranjera en el Ecuador, marzo 1978 y la Monografía N°3 de INTAL "Sistemas de registro y fiscalización de las inversiones extranjeras en América Latina", 1978.

Desde 1973 en que fue creado el MICEI con las atribuciones de autorizar las inversiones extranjeras - antiguamente ejercidas por el Instituto Superior de Comercio Exterior - hasta 1977, se habían aceptado inversiones equivalentes a 234 millones de dólares, o sea un promedio de aproximadamente 47 millones de dólares por año. Del total acumulado en este período un 75 por ciento corresponde a inversión extranjera directa, 21 por ciento a inversión nacional de extranjeros residentes, 3 por ciento a inversión extranjera sin derecho a giro y el 1 por ciento restante a inversión extranjera procedente de la Subregión Andina. Ver Anexo, cuadro 27.

No existe una correspondencia entre estas cifras y las registradas por el Banco Central hasta 1976, presentadas en los cuadros 8 y 10 del Anexo de este documento, se supone que por tratarse de diferentes instancias y procedimientos de cómputo.

Por otra parte, el MICEI por Resolución N° 303 de junio de 1976 formó el Comité de Transferencia de Tecnología, "con el objeto de obtener que los contratos de licencia guarden concordancia con los intereses nacionales, ajustándose a lo que, en materia de transferencia de tecnología, establece la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena".^{1/}

Otro ángulo relevante de las funciones del MICEI es la búsqueda de las formas de aprovechar los beneficios que el Acuerdo de Cartagena establece en favor del Ecuador, por su condición de país de menor desarrollo relativo - junto con Bolivia - en la Subregión Andina. Las ventajas diferenciales, tanto en los programas de industrialización como de liberación del comercio, de que gozan Ecuador y Bolivia tienen la

^{1/} CENDES, op. cit.

finalidad de disminuir gradualmente los distintos grados iniciales de desarrollo entre estos países y el resto de los participantes en el proceso de integración andino.

El espectro que abarca las diversas tareas del MICEI en el campo de la integración subregional es bastante extenso, ya que va desde la preparación de la posición ecuatoriana en los múltiples asuntos que comprende el temario de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, la negociación de ellas en ese mismo foro y, por último, la aplicación y promoción interna de los resultados de las decisiones que se logren.

La necesidad de contar con un mecanismo gubernamental de financiamiento del desarrollo nacional, dio nacimiento a la Corporación Financiera Nacional, entidad que se fusionó hace más de un decenio con la antigua Comisión de Valores, formando la actual CV-CFN. Dos son los campos en que actúa la CV-CFN: por un lado, operaciones de financiamiento de preinversión, créditos directos a la industria, promoción de exportaciones, participación accionaria, avales y fianzas, redescuento a la pequeña industria y aceptaciones bancarias; y por otro, captación de ahorros internos y de recursos externos.

En el período 1963-1976 las operaciones más importantes de financiamiento industrial de CV-CFN estuvieron concentradas en el crédito industrial directo y en la promoción de exportaciones. En 1976 seguían manteniendo su preponderancia ambos tipos de operaciones, aunque habían aumentado su participación relativa las participaciones accionarias y los avales y fianzas.

Cuadro 6

ECUADOR: ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO INDUSTRIAL OTORGADO
POR LA CV-CFN EN EL PERIODO 1963-1976 a/

(Valor en millones de sucres)

Mecanismo financiero	1976		Total 1963-1976	
	Valor	%	Valor	%
1. Preinversión	2.6	0.1	24.1	0.3
2. Crédito Industrial Directo ^{b/}	1 195.8	51.8	5 662.1	62.5
3. Promoción de Exportaciones ^{b/}	505.1	21.9	1 421.5	15.7
4. Participación Accionaria	272.1	11.8	862.9	9.5
5. Promoción de Proyectos	6.7	0.3	37.6	0.4
6. Avaes y Fianzas	221.8	9.6	710.5	7.9
7. Pequeña Industria	21.8	0.9	199.7	2.2
8. Aceptaciones Bancarias ^{b/}	82.2	3.6	82.2	0.9
9. Otros préstamos	-	-	57.0	0.6
Total General	2 308.1	100.0	9 057.6	100.0

Fuente: CV-CFN, Memoria 1976, Quito, 1977.

a/ Información provisional

b/ Cifras a nivel de aprobación.

En general los créditos aprobados por la CV-CFN estuvieron dirigidos de preferencia hacia los sectores más antiguos de la manufactura y los servicios del país y sólo en los años más recientes han cobrado importancia algunas ramas menos tradicionales en el Ecuador, como productos plásticos y ciertas actividades metalmecánicas (consultar cuadro 28 del Anexo).

Así, en 1976 las empresas fabricantes de alimentos y textiles recibieron en conjunto casi un 40 por ciento de los préstamos acordados, con un equivalente de 18.5 millones de dólares, siguiéndoles en magnitud las relacionadas con los productos de caucho y las hoteleras (5 millones de dólares cada rama). Ese mismo año todos los préstamos a las empresas metalmeccánicas no sobrepasaron los 5 millones de dólares.

Por otra parte, los créditos para fomento de exportaciones llegaron en 1976 a un monto del orden de 20 millones de dólares, de los cuales un 22 por ciento del total sirvió para financiar ventas a países del Grupo Andino. Entre los productos de exportación que utilizaron el crédito de fomento respectivo, predominan los preparados del cacao, aceites vegetales e hilados e hilos de fibras textiles. En la nómina de artículos financiados también aparecen, aunque con una magnitud bastante más reducida, tres productos en los que el Ecuador tiene preferencias arancelarias en la Subregión Andina, sea por el programa metalmeccánico o las listas de apertura inmediata a favor del país. Ellos son aparatos eléctricos de uso doméstico, relojes y herramientas de mano. (Ver Anexo, cuadro 29.)

Un aspecto adicional de las labores de la CV-CFN se refiere a su participación en los capitales sociales de empresas nacionales o mixtas dentro del país. En este sentido, sin ser hasta la fecha su tarea primordial, el valor de las participaciones accionarias ha ido creciendo en cuantía relativa y absoluta hasta sumar 870 millones de sucres (35 millones de dólares en 1976).

Las participaciones accionarias se concentraban en ese año en una empresa azucarera y dos productoras de cemento, que absorbían en conjunto casi 570 millones de sucres, o sea, el 65 por ciento del total invertido por la CV-CFN. Fuera de esas inversiones, el resto se encuentra distribuido

en alrededor de 27 participaciones principales, entre las cuales 7 se relacionan con empresas cuyas producciones han surgido a consecuencia de las oportunidades ofrecidas por la Subregión Andina.

No parece haber una regla fija para determinar el porcentaje con que la CV-CFN interviene en el capital accionario de las empresas, dado que la proporción de las acciones en su poder va desde el 83 por ciento en el caso de la Azucarera Tropical Americana S.A. hasta el 6 por ciento en la Corporación Financiera Ecuatoriana (COFIEC). De 25 compañías para las cuales hay información disponible, en 11 de ellas la CV-CFN es socia mayoritaria, es decir, posee más del 50 por ciento del capital social de la empresa (Anexo, cuadro 30).

El papel que pueden desempeñar organismos del tipo de la CV-CFN es fundamental en los países en desarrollo, si se considera la casi absoluta carencia de tradición empresarial en la industria y de capacidad para captar capitales nacionales que hay en dichos países. Por lo demás, es difícil encontrar empresas locales privadas que puedan contrapesar el tamaño y la capacidad de negociación que tienen las compañías extranjeras, en particular las transnacionales.

La participación del Estado en forma conjunta con inversionistas nacionales y extranjeros privados en empresas de gran dimensión y de características mono u oligopólicas, es una fórmula experimentada con éxito en algunas de las naciones de mayor desarrollo de América Latina y puede también dar resultados provechosos, con las necesarias adaptaciones a las condiciones particulares locales, en el caso de los países de menor magnitud de la región.

En dicho sentido, la CV-CFN constituye una institución clave no sólo en la posibilidad de contribuir al financiamiento de proyectos de interés nacional, sino en el ejercicio de una acción empresarial directa que resuelva el problema del relacionamiento desigual con las grandes corporaciones extranjeras, abriendo al mismo tiempo las puertas a la participación privada local.

Desde el punto de vista del estudio y promoción de proyectos de inversión, el Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador (CENDES) es la entidad encargada, con la calidad de Empresa Consultora Nacional. La interrelación con el resto de los organismos gubernamentales relacionados con el tema se produce a través de su Directorio, formado por representantes del MICEI (el Ministro, quien lo preside); de la Junta Nacional de Planificación y de la CV-CFN. Además, el sector privado nacional está representado por las Compañías Financieras y por las Cámaras de Industrias de la Sierra y de la Costa.

CENDES tiene una estructura de tipo empresarial y los mecanismos que utiliza para cumplir con sus finalidades son esencialmente la elaboración de estudios, la promoción y participación en inversiones, la asistencia técnica, los parques industriales, los talleres demostrativos, el servicio de información técnica y la promoción en el exterior.

Hasta 1977 la institución había efectuado 290 estudios, entre los cuales 160 eran de prefactibilidad, 82 de mercado, 37 sectoriales y 11 tecnológicos y generales de ramas industriales. Del total de los estudios, 34 por ciento está vinculado al sector agroindustrial; 38 por ciento se refiere a los sectores metalmecánico y químico, con prioridad en los productos asignados al Ecuador en las Decisiones 28, 57 y 91 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena; y el 38 por ciento

restante corresponde a diversos sectores como minerales no metálicos, metálicos básicos, electrónico, automotriz, textil y otros.^{1/}

La labor realizada por CENDES en cuanto a la promoción de proyectos e inversiones ha alcanzado considerables resultados. En efecto, desde su creación como organismo autónomo en 1962 hasta 1977, han surgido 397 iniciativas, con una inversión total equivalente a 315 millones de dólares y con una generación de empleos de casi 30 000 puestos de trabajo. Ello ha sido la consecuencia directa e indirecta de la acción de CENDES, que ha actuado de catalizador frente a los diversos tipos de inversionistas nacionales - privados y públicos - y extranjeros. (Ver cuadro 31 del Anexo.)

CENDES no sólo ha promovido la inversión a través de sus estudios, sino que ha participado como socio en numerosas iniciativas industriales, bajo la filosofía de colocar parte del capital necesarios para cristalizar la formación de la empresa o entidad correspondiente y luego, una vez que ésta funcione en forma normal, vender su participación. Esta fórmula de "capital semilla" ha permitido que actividades que al comienzo no parecían atractivas para los inversionistas nacionales o extranjeros pudieran desarrollarse.

A fines de 1977, CENDES tenía participación accionaria en 6 empresas productoras industriales - en formación u operación -, de las cuales 2 están ligadas a la programación sectorial del Pacto Andino; en 5 empresas de parques industriales y en una de talleres industriales demostrativos. (Cuadro 32 del Anexo.) El porcentaje promedio de participación en el capital social de todas las mencionadas empresas es de 36 por ciento del capital pagado. La mayor parte de la acción de promoción y participación accionaria del CENDES se coordina estrechamente con los otros organismos gubernamentales que tienen funciones similares, como la CV-CFN.^{2/}

^{1/} CENDES, CENDES y el desarrollo industrial del Ecuador, Quito, 1978.

^{2/} CENDES, CENDES 1977, Informe de labores, Quito, 1978

Adicionalmente, la capacidad de estudiar y promover proyectos industriales del CENDES, ha posibilitado que la institución tenga un activo papel en la formulación y negociación de las posiciones del país en los programas sectoriales de desarrollo industrial de la Subregión Andina y en su posterior materialización. Por último, este organismo en su carácter de entidad adscrita al MICEI es una eficaz herramienta para colaborar en las múltiples funciones de dicha institución, tanto en tareas de asesoría directa como en las relaciones con el sector privado nacional y extranjero.

En el sector petrolero y petroquímico el Estado dispone, como herramienta empresarial, de la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana (CEPE), institución creada por la Ley de Hidrocarburos en 1971, e indiscutiblemente la mayor empresa del Ecuador y la número 22 entre las más grandes de América Latina, con ventas equivalentes a 565 millones de dólares en 1976.^{1/} Como entidad encargada de planificar y ejecutar todas las acciones concernientes al desarrollo de la industria petroquímica, CEPE se vincula con el Ministerio de Industria, Comercio e Integración y otros organismos nacionales afines.

CEPE puso en marcha una refinería en Esmeralda en 1977 con una capacidad de 55 mil barriles diarios y se está estudiando la posibilidad de ampliarla a 70 mil barriles por día. Aparte de esta refinería, que aunque ligada a los proyectos petroquímicos su finalidad principal es el abastecimiento de hidrocarburos refinados para consumo final, no se han tomado las decisiones indispensables para iniciar la implementación en el país del plan petroquímico nacional. Cabe recordar que CEPE,

^{1/} Progreso, "Las primeras 500 empresas en América Latina", enero-febrero, 1978.

de acuerdo con las directivas del MICEI y del Ministerio de Recursos Naturales y Energéticos, es la institución responsable de llevar a la práctica la Decisión 91 (Programa Sectorial Petroquímico) de la Comisión del Acuerdo de Cartagena en el país.

Otra entidad pública con funciones empresariales es la Dirección de Industrias del Ejército (DINE), institución autónoma descentralizada adscrita a la Comandancia General del Ejército. DINE participa en empresas propiamente militares y en otras denominadas básicas o estratégicas. Hasta 1977, la Dirección de Industrias del Ejército estaba asociada en distintas proporciones del capital social a 14 empresas, de las cuáles sólo 4 están destinadas a proporcionar abastecimientos en forma preponderante a las Fuerzas Armadas. Dos de las compañías básicas se han originado a causa de los programas metalmeccánico y automotriz, respectivamente, de la Subregión Andina (consultar cuadro 33 del Anexo).

El conjunto de entidades enumeradas en último término - CENDES, CV-CFN, CEPE y DINE - constituye la base operativa directa del aparato estatal ecuatoriano en las áreas del estudio de proyectos, financiamiento, implementación y participación accionaria en la industria y, por tanto, en los sectores objeto de la programación andina.

La Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica ejerce funciones relativas a la formulación y diseño de los planes y medidas gubernamentales en diversas materias, destinados a promover el desarrollo socio-económico del país. Sus tareas y atribuciones se refieren principalmente a los siguientes aspectos:

a) planificación: es la encargada de formular los planes y programas generales, procurando el más alto nivel de ingresos y ocupación en cuanto a los recursos existentes;

b) Coordinación: de las dependencias estatales y demás entidades del sector público, asimismo le compete recomendar las prioridades en la ejecución de los proyectos dentro de la planificación global aprobada;

c) Presupuesto del Estado y financiamiento: debe coordinar la adecuada vinculación entre los planes y presupuestos anuales del Estado y aconsejar al Gobierno sobre el uso de los recursos financieros nacionales y externos, teniendo presente sus efectos monetarios; y

d) Otras funciones: actúa como asesor técnico del Gobierno y del sector privado nacional, proporcionando antecedentes acerca de perfiles industriales y proyectos y programando a corto y largo plazo la asistencia técnica internacional; lleva los registros para las compañías locales y extranjeras de consultoría; participa en la administración de las leyes de promoción industrial, agropecuario y forestal, etc.

El MICEI y la Junta Nacional de Planificación son por lo referido anteriormente, las entidades gubernamentales responsables por las políticas globales y específicas en los aspectos del desarrollo nacional ligados a los temas que interesan en este estudio, es decir, la programación industrial, la integración subregional andina y las inversiones y tecnología extranjeras.

III. LA PROGRAMACION SECTORIAL Y LAS ASIGNACIONES RECIBIDAS POR EL ECUADOR EN LA SUBREGION ANDINA

1. Consideraciones generales

Los antecedentes que dieron origen a la Subregión Andina han sido ampliamente descritos en publicaciones de la propia Junta del Acuerdo de Cartagena y por numerosos autores preocupados del tema.^{1/} Entre las varias razones esgrimidas por quienes concibieron el proceso de integración subregional, es del caso destacar tres: a) la convicción de la necesidad de la integración económica como uno de los principales caminos para fortalecer y hacer viable el desarrollo nacional; b) la insatisfacción de algunos países de mediano o menor desarrollo dentro de la región por los logros alcanzados a la fecha, y que previsiblemente se alcanzarían en el futuro, en la estructura y modalidad de integración que se estaba llevando a cabo en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC); y c) la necesidad de poner en práctica mecanismos que permitieran superar las desigualdades históricas de desarrollo entre ellos y de crear un espacio económico más compatible con el tamaño de los países mayores que participan en la ALALC. Detrás de todo esto está, sin duda, el problema de la distribución de los beneficios que la integración proporciona a los países miembros.

Se puede señalar, entonces, que la filosofía central del Acuerdo de Cartagena conduce a procurar una integración económica conjunta buscando, al mismo tiempo, la solución de los problemas de heterogeneidad de tamaño y grado de desarrollo entre las naciones del Pacto Andino y entre éstas, actuando como una unidad económica, y los otros países más grandes de América Latina. Para lograr dichos fines, el Acuerdo de Cartagena contiene diversos instrumentos que dicen relación tanto con la creación del mercado ampliado subregional, como con las formas de disminuir las desigualdades iniciales entre los países participantes.

^{1/} Ver, por ejemplo, JUNAC e INTAL: Historia Documental del Acuerdo de Cartagena, Buenos Aires 1974.

En el cuadro 7 se presentan cifras que reflejan con claridad la situación imperante en 1970, fecha de inicio del proceso de integración subregional andino. Aunque se han empleado sólo tres indicadores - producto interno bruto total, por habitante e industrial manufacturero - las diferencias entre los países son fáciles de apreciar, sobretodo en la magnitud de la actividad económica global, y en el nivel de industrialización.

El dinamismo de los países que constituyen actualmente la Subregión Andina ha sido superior en el período 1970-1976 al de las naciones mayores de América Latina, con la única excepción del Brasil donde el ritmo de crecimiento del producto global, per capita y de la industria manufacturera fue más rápido que el de las naciones miembros del Acuerdo de Cartagena. Dentro de la Subregión, Ecuador tuvo la más alta tasa de incremento del PIB total, por habitante e industrial manufacturero. Bolivia tuvo el segundo porcentaje más elevado de expansión del producto por habitante, después del Ecuador, y fue superada únicamente por este país y por Colombia en la tasa de aumento del PIB total y de la industria manufacturera. Como se sabe, Chile dejó de pertenecer al Acuerdo de Cartagena después de largas discusiones en octubre de 1976, al menos en todos los convenios económicos esenciales.

Considerando las sustanciales diferencias en el grado de desarrollo económico que existían entre Bolivia y Ecuador y el resto de los países miembros a la fecha de aprobación del Acuerdo de Cartagena, este convenio internacional de integración estableció mecanismos explícitos y específicos destinados a favorecer a ambos países, a fin de lograr una gradual disminución en las distancias que el desarrollo de los grupos de naciones presentaba.

Parte importante del presente capítulo estará orientado a analizar los efectos que la aplicación de los mencionados mecanismos han tenido en el caso particular del Ecuador, en su carácter de nación de menor desarrollo relativo (junto con Bolivia) en el Grupo Andino.

Cuadro 7

COMPARACION ENTRE PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL POR HABITANTE Y DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA DE LOS PAISES ANDINOS Y MAYORES DE AMERICA LATINA EN 1970 Y 1976

(Valores absolutos y ritmo de crecimiento)

País	PIB al costo de los factores (millones de dólares 1970)		Porcen- taje acumula tivo anual	PIB al costo de los factores por habitan tes (dólares 1970)		Porcen- taje acumula tivo anual	PIB de la industria manufacturera (millones de dólares de 1970)		Porcen- taje acumula tivo anual	
	1970	1976	1970- 1976	1970	1976	1970- 1976	1970	1976	1970- 1976	
a) <u>Subregión</u>										
Bolivia	1 244	1 768	6.0	260	318	3.4	160	242	7.1	
Colombia	11 217	16 189	6.3	508	606	3.0	1 964	3 093	7.9	
Ecuador	2 142	3 447	8.3	355	471	4.8	375	667	10.1	
Perú	7 115	9 559	5.0	525	591	2.0	1 467	2 152	6.6	
Venezuela	12 457	16 932	5.3	1 180	1 346	2.2	1 874	2 697	6.3	
Chile <u>a/</u>	7 961	7 748	-0.5	850	742	-2.2	2 168	1 781	-3.2	
b) <u>Mayores de América Latina</u>										
Argentina	28 686	33 546	2.6	1 208	1 304	1.3	8 672	10 526	3.3	
Brasil	42 885	78 352	10.6	450	694	7.5	12 169	23 354	11.5	
México	44 934	60 367	5.0	893	986	1.7	10 531	14 425	5.4	

Fuente: CEPAL. Cuadernos Estadísticos de la CEPAL. "Series históricas de crecimiento en América Latina". Santiago, Chile. 1978

a/ A partir de octubre de 1976, Chile dejó de pertenecer al Acuerdo de Cartagena, en todos los convenios económicos esenciales.

De los instrumentos que el Acuerdo de Cartagena contempla para alcanzar sus objetivos generales, los más relevantes son: el programa de liberación del comercio entre los países miembros; el arancel externo común hacia terceros países; la programación conjunta y la ejecución de programas sectoriales de desarrollo industrial; la armonización de políticas económicas y sociales; y el tratamiento a los capitales y la tecnología extranjera. Dentro de cada uno de ellos, se establecen las medidas preferenciales en favor de Ecuador y Bolivia.

En diciembre de 1970 la Comisión del Acuerdo de Cartagena, mediante la Decisión 25, establece la nómina de productos que deberán iniciar el proceso de desgravación lineal e inmediata y la de los que quedarán en reserva para programación. Se determina, además, una categoría especial de productos no fabricados a la fecha en ninguno de los países de la Subregión y, al mismo tiempo, no reservados para programas sectoriales, los que serán asignados a Bolivia y Ecuador en forma exclusiva (Decisión 28). Este instrumento tiene características muy similares a la programación sectorial, pero dirigido en forma particular a beneficiar a los dos países de menor desarrollo de la Subregión. Asimismo, se determina una lista conformada con productos de apertura inmediata en favor de Bolivia y Ecuador (Decisión 29).

Se ha señalado en reiteradas oportunidades que la programación sectorial, junto con ser el elemento más novedoso y descollante dentro de los sistemas occidentales de integración, es el pilar principal del proceso de cooperación económica subregional. La Junta del Acuerdo de Cartagena ha declarado textualmente:

"La integración subregional andina tiene como base fundamental la programación industrial.

El mecanismo prioritario del esquema integracionista es la programación industrial. Se procura a través de ese mecanismo lograr la distribución equitativa de los beneficios del mercado ampliado y posibilitar el desarrollo armónico y equilibrado de los países de la Subregión. Por otra parte, en el Acuerdo de Cartagena se dispone que al programarse la política industrial de la Subregión, se debe considerar de manera especial la situación de Bolivia y Ecuador, para la asignación prioritaria de producciones, la localización de plantas en sus territorios

y el establecimiento de ventajas exclusivas y tratamientos preferenciales eficaces, de manera tal que les facilita el aprovechamiento real y efectivo del mercado subregional, a fin de que disminuyan gradualmente las diferencias actualmente existentes y se les permita alcanzar un ritmo más acelerado de desarrollo socioeconómico".^{1/}

Tomando en consideración que la creación de un mercado ampliado - ya sea a raíz de la programación sectorial o de la desgravación automática - generaría un importante incentivo para inversionistas y vendedores de tecnología extranjera, la Comisión del Acuerdo de Cartagena fijó, entre sus primeras acciones, el régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías (Decisión 24, 37 y 37A). Este régimen común, pionero en la materia, sienta no sólo las bases filosóficas generales del relacionamiento con el capital y la tecnología foráneas, sino que además instrumenta las formas prácticas que los países miembros deberán emplear para lograr como resultado final una equilibrada participación nacional en los beneficios de la integración.

La programación sectorial no puede entenderse, por tanto, sino íntimamente relacionada con una necesaria pero limitada combinación de agentes externos y una importante dosis de esfuerzos nacionales. Dicha fórmula se reconoce difícil de implementar desde el inicio, en especial en los países con menores recursos empresariales, financieros y técnicos, y para ello se otorgan plazos extensos para alcanzar los objetivos propuestos.

El principal problema que se le presenta a los países de mercado interno reducido consiste en los incentivos que tienen que otorgar a la inversión y a la tecnología extranjera para obtener su concurso al desarrollo nacional. Estos incentivos, por lo general, a menos que se trate de actividades donde hay claras ventajas naturales, guardan una relación inversa con el tamaño del mercado del país,

^{1/} JUNAC, Mecanismos de la integración andina, Lima, 1977.

es decir, suelen ser mayores en la medida que es menor el espacio económico propio.

En este sentido el Acuerdo de Cartagena mezcla diversos ingredientes que, aplicados conjuntamente, deberían dar como resultado una mejor posición negociadora para los agentes económicos de los países de menor desarrollo de la Subregión frente a las entidades extranjeras y, en particular, a las empresas transnacionales. Entre estos componentes, el más relevante está constituido por las asignaciones o tarifas preferenciales para determinados productos, que contribuyen a nivel regional a incrementar el interés de los empresarios extranjeros por participar de las ventajas del acceso a un mercado más amplio y protegido, y minimizan la necesidad de dar incentivos especiales o exagerados a los inversionistas foráneos.

Como contrapartida, desde el punto de vista empresarial, ya sea nacional o extranjero, es claro que no bastará con la existencia de asignaciones que favorezcan a un país sino que dependerá asimismo su actitud de su puesta en vigencia real y de su permanencia. Las razones de esa condicionalidad son comprensibles puesto que la Subregión Andina desde su puesta en marcha ha experimentado diversos tropiezos, algunos de ellos fáciles de preveer, como la oposición de las empresas transnacionales a la aprobación del tratamiento común a los capitales y tecnología extranjera, y otros inesperados como el retiro de Chile. Los hechos mencionados, más las naturales complejidades de la programación sectorial, han generado momentos de crisis, cuyos efectos han debido retardar o disminuir el impacto positivo que se esperaba de las políticas destinadas a favorecer a los países de menor desarrollo relativo de la Subregión. A las propias modificaciones de ciertos importantes instrumentos - la Decisión 24, por ejemplo - hay que agregar el elemento negativo del escaso conocimiento sobre las múltiples y variadas formas de operar de las empresas transnacionales ya instaladas en los países del Grupo Andino o que han llegado atraídas por sus ventajas.

La resultante de la acción opuesta de los fenómenos descritos es la que interesa estudiar, a fin de verificar los avances en la integración y, por tanto, la eficacia que sus instrumentos han demostrado en la práctica. Se ha escogido al Ecuador, en su carácter de una de dos de las naciones de menor desarrollo relativo de la Subregión para hacer un balance, aunque todavía preliminar, de los progresos logrados y de la participación tenida por las empresas transnacionales en el proceso.

Para iniciar el análisis y posibilitar una mejor comprensión en cuanto al grado de aprovechamiento que el Ecuador ha hecho de los beneficios que el Acuerdo de Cartagena le otorga, se describirán brevemente las disposiciones que explícitamente lo favorecen, para luego examinar sus consecuencias.

2. Tratamientos preferenciales a favor del Ecuador

Las principales disposiciones que establecen tratamientos preferenciales para el Ecuador (y también para Bolivia ^{1/}) se encuentran contenidas en los siguientes instrumentos y decisiones de la Comisión del Acuerdo de Cartagena:

- Decisión 28. Aprobada en diciembre de 1970, fijó la nómina de productos que no se producían en ningún país de la Subregión y que no habían sido reservados para programas sectoriales de desarrollo, a fin de eliminar en forma irrevocable y no extensiva - salvo en relación a Bolivia - los gravámenes y restricciones de todo orden a la importación de estos productos cuando fueran originarios del Ecuador.

- Decisión 29. Establece una lista definida de productos que se liberan en favor de Ecuador y que son del interés de este país. Entre estos se encuentran algunos ya producidos en otros países de la Subregión.

- La programación sectorial. Según el Acuerdo de Cartagena, los programas sectoriales de desarrollo deberán contemplar ventajas exclusivas y tratamientos

^{1/} Bolivia a contar de 1978 tiene adicionalmente otros tratamientos preferenciales.

preferenciales en beneficio del Ecuador, de modo de contribuir a que este país pueda efectivamente aprovechar el mercado subregional, al igual que Bolivia.

- Arancel Externo Común. El Ecuador deberá poner en vigencia el Arancel Externo Común en forma automática y lineal a contar del 31 de diciembre de 1979 para finalizar el proceso el 31 de diciembre de 1988, mientras los otros países de la Subregión, a excepción de Bolivia, deberán completar su aplicación el 31 de diciembre de 1983.

Por otra parte, Ecuador podrá en el proceso de aproximación de los aranceles nacionales al Arancel Externo Común dejar fuera las excepciones que le sean autorizadas por la Comisión para aplicar sus leyes vigentes de fomento industrial, principalmente en lo relacionado con la importación de bienes de capital, productos intermedios y materias primas necesarias para su desarrollo.

- Decisiones de la Comisión. Aunque para aprobar las decisiones de la Comisión los votos afirmativos necesarios son de dos tercios, es siempre preciso que concurren con sus votos afirmativos Bolivia o el Ecuador.

- Ayuda de los organismos de financiamiento y cooperación subregional. Los países miembros se comprometen a prestar toda su colaboración para que los organismos financieros y de cooperación técnica de la subregión den una asistencia preferencial a Bolivia y el Ecuador, con el propósito de disminuir las diferencias de desarrollo entre estos países y el resto.

- Otras ventajas. Ecuador al igual que Bolivia también gozará de un tratamiento especial en lo referente a las listas de excepción, a los requisitos de origen y a la puesta en vigencia de la Decisión 24. En este último caso se contempla un menor ritmo que en los otros países en la participación progresiva de los inversionistas nacionales en las empresas extranjeras existentes o que se formen, como asimismo un mayor plazo para aplicar la exigencia de formar empresas mixtas o nacionales.

3. Avances en la programación sectorial y en la Decisión 28

Hasta la fecha Ecuador ha recibido asignaciones a través de la Decisión 28, del programa metalmecánico, del petroquímico y del automotriz, aprobados por la Comisión del Acuerdo de Cartagena en diciembre de 1970, agosto de 1972, agosto de 1975 y septiembre de 1977, respectivamente. Por razones que se darán más adelante, todavía no se han materializado las asignaciones de los sectores petroquímico y automotriz.

a) Decisión 28

Las asignaciones correspondientes al Ecuador cubren 38 posiciones NABANDINA y se pueden agrupar en 12 proyectos, algunos de ellos bastante amplios desde el punto de vista de los productos que contienen. Ver Anexo, Cuadro 34. La totalidad de las asignaciones de la Decisión 28 se encuentra compartida con Bolivia.

Una parte importante de los proyectos se encuentra ligado al sector metalmecánico - y por tanto a la Decisión 57 - y uno está íntimamente relacionado con la industria automotriz.

Los proyectos comprenden tres partidas NABANDINA del sector químico (sorbitol, butóxido de piperonilo y ácido salicílico); seis de diversos tipos de papeles y cartones de usos especiales; cinco referidas a reverberos, lámparas y sopletes; una de motocompresores herméticos para refrigeración; una de válvulas para neumáticos; dos de herramientas y máquinas herramientas electromecánicas; una para resistencias no calentadoras de carbón; nueve de diferentes instrumentos para automotores; y diez partidas relacionadas con productos de la industria relojera.

Del total de unidades asignadas por intermedio de la Decisión 28, cinco tienen producción verificada por JUNAC, lo que representa un 42 por ciento del número de proyectos posibles. A nivel de posiciones NABANDINA, sin embargo, sólo se han aprovechado seis de treinta y ocho, es decir, un 16 por ciento. Las

producciones desarrolladas son: sorbitol; aparatos de cocción (únicamente reverberos tipo primus); aparatos de gas para soldar y cortar y sus partes y piezas; válvulas para neumáticos; y herramientas y máquinas herramientas electromecánicas, con motor incorporado, de uso manual. Se verificó, además, la iniciación de la producción de relojes despertadores, pero la empresa no se encontraba en operación a la fecha del estudio.

Quedan, en consecuencia, un apreciable número de partidas NABANDINA sin haber sido implementadas, lo que deja abierto un amplio campo para nuevas iniciativas, a pesar que el plazo para iniciar producciones con las ventajas de la Decisión 28 venció el 31 de diciembre de 1978.

b) Programa metalmecánico (Decisión 57)

Este programa otorgó al Ecuador 11 unidades, con 44 posiciones NABANDINA. Una de las asignaciones es compartida con Bolivia - aparatos de corte y seccionamiento eléctrico de menos de 1 000 volts - y las diez restantes son exclusivas. Ver Anexo Cuadro 35.

Las unidades asignadas son: maquinaria para la industria láctea; brocas, mechas, escariadores, etc.; prensas hidráulicas; máquinas alternativas de arranque de viruta; prensas formadoras para la industria plástica; instrumentos de medida y control eléctrico; centrífugas; aparatos de corte y seccionamiento de menos de 1 000 volts; relojería; sistemas hidráulicos; y manómetros; La relojería complementa las posiciones asignadas en este mismo rubro en la Decisión 28.

De este programa se han verificado producciones en 5 de las 11 asignaciones y en 14 de las 44 partidas NABANDINA, o sea, se ha tenido un avance de 45 y 32 por ciento, respectivamente.

Las producciones comprobadas corresponden a algunas posiciones de las siguientes unidades concebidas al país: brocas, mechas y escariadores; prensas hidráulicas; instrumentos de medida y control eléctrico; aparatos de corte y seccionamiento eléctrico de menos de 1 000 volts; y relojería. En esta última asignación es la única en que operan dos empresas. Quedan, por tanto, importantes proyectos sin implementar, lo que deja lugar a nuevas acciones promocionales en el sector.

Existen, sin embargo, 3 problemas por resolver en el desarrollo de nuevas iniciativas: a) la escasa afinidad tecnológica de las asignaciones ecuatorianas hace difícil llevar a cabo proyectos complementarios; b) en algunos de los productos la posición de las empresas transnacionales es dominante, lo que reduce la capacidad nacional de negociación ^{1/}; y c) la indefinición que se ha creado en torno a los cambios que la participación plena de Venezuela en el programa metalmecánico pueda ocasionar.

c) Programa petroquímico (Decisión 91)

Las asignaciones recibidas por el Ecuador en el programa petroquímico son 20 unidades o proyectos, contenidos en 19 partidas NABANDINA. (Ver Anexo, Cuadro 36.) El conjunto de productos de la asignación converge a generar demanda por aromáticos y oleofinicos, lo que a su vez lleva hacia una integración con el sector petrolero, donde el país posee importantes depósitos de gas natural en el Golfo de Guayaquil y disponibilidades de petróleo en la región oriental.^{2/}

Dentro de la actual legislación, la Ley de Hidrocarburos concede a la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana (CEPE), de acuerdo con el MICEI, la responsabilidad de planificar y llevar a cabo las acciones tendientes a desarrollar el sector petroquímico nacional. CEPE para cumplir estos propósitos podrá formar compañías mixtas con otras empresas ecuatorianas o extranjeras y celebrar contratos de asesoría y asistencia técnica también con entidades del país o del extranjero.

A comienzos de 1977, CEPE estableció los lineamientos principales de la primera etapa del denominado "plan maestro petroquímico ecuatoriano", en el cual

^{1/} Para un análisis de los aspectos tecnológicos y de relaciones con las ET, se puede ver Eduardo Gana, La programación metalmecánica del Acuerdo de Cartagena y las Empresas Transnacionales. CEPAL/DIDE/ET, Versión Preliminar, Diciembre 1976.

^{2/} Para un análisis completo de este programa y de sus efectos se puede consultar Carlos Alberto Garay, El programa petroquímico andino: antecedentes, perspectivas y su relación con las empresas transnacionales, CEPAL/CET, Documento de trabajo N°8, diciembre de 1977.

se definen las capacidades de la refinería y de las plantas de aromáticos, olefinas y productos intermedios. La inversión estimada hasta esta fase alcanzaría a US\$757 millones de 1976.

Los estudios de factibilidad del complejo petroquímico fueron encargados por CEPE sólo en 1978 a la firma francesa "Beicip". En consecuencia, a la fecha aún no se había verificado ningún progreso en la puesta en marcha del programa petroquímico en el país.

Aparte de las razones técnicas que hacen lento y difícil encarar una empresa de la magnitud señalada, parecen existir adicionalmente dos factores que han contribuido a retrasar la implementación del programa: a) la discusión sobre la conveniencia de seguir agregando funciones y responsabilidades a CEPE, ya comprometida con el manejo de los complejos asuntos petroleros, o bien de crear una nueva entidad que asuma las labores petroquímicas y b) el problema mucho más de fondo de los beneficios relativos que es capaz de generar una actividad tan altamente intensiva en capital por persona ocupada, y por ende de tan baja ocupación directa, y el elevado monto de recursos de inversión que requiere el sector petroquímico. Este asunto de carácter económico necesita de una decisión evidentemente política en lo que ella toca a las prioridades en la asignación de los recursos nacionales.

El argumento más fuerte en favor del desarrollo petroquímico es el que dice relación con el aprovechamiento no sólo de las oportunidades del mercado de la Subregión, sino de la posibilidad de aumentar de manera notoria el valor agregado de un recurso natural existente en el país. En todo caso, hasta el momento en que se escribió este documento, no se habían emprendido las acciones finales para poner en marcha los proyectos.

d) Programa automotriz (Decisión 120)

Este programa sectorial es el más reciente de todos, puesto que fue acordado por la Comisión del Acuerdo de Cartagena en agosto de 1977, después de 3 años y 5 meses de presentada la respectiva propuesta por la Junta. Aunque

el período transcurrido para la aceptación del programa automotriz por parte de los países miembros fue menos prolongado que el empleado para aprobar el petroquímico - que tardó casi 5 años -, las negociaciones fueron en cambio extraordinariamente intensas y difíciles. Un reflejo de este hecho es que el entendimiento entre los países se logró solamente después que JUNAC hubo presentado 5 propuestas modificatorias de la original. Uno de esos cambios se produjo a consecuencia del retiro de Chile del Pacto Andino, en octubre de 1976.

Las dificultades para llegar a la Decisión 120 debieron ser superadas con el respaldo personal de los Jefes de Estado de algunas de las naciones de la Subregión, al reafirmar su voluntad política de continuar y fortalecer el proceso de integración, en particular la programación industrial.

Dentro del programa automotriz el Ecuador recibió la asignación compartida con Colombia de un modelo básico de la Categoría A2 (automóviles de pasajeros y vehículos derivados de más de 1 050 y hasta 1 500 cc.) y la asignación exclusiva de un modelo básico de la Categoría B1.2 (camiones y vehículos derivados de más de 3 000 y hasta 600 kilos de peso bruto vehicular). Además, ha celebrado los siguientes convenios: a) convenio de coproducción con Venezuela para los vehículos de la Categoría C (vehículos con tracción en las 4 ruedas); b) convenio de ensamble con Venezuela para los camiones de la Categoría B4 (de más de 17 toneladas métricas de peso bruto vehicular) para una producción destinada sólo al mercado interno del Ecuador; c) por último, podrá armar chasis derivados de un modelo básico de la Categoría B3 (camiones de 9.3 a 17 toneladas métricas de peso bruto vehicular) en función de convenios de ensamble que acuerde con Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela, quienes tienen la asignación de esa categoría. ^{1/}

^{1/} Junta del Acuerdo de Cartagena, Grupo Andino, carta informativa oficial de JUNAC, N° 69, octubre de 1977.

Entre los componentes exigidos como requisitos para considerar originarios del país los vehículos que en él se fabriquen, están entre los más importantes los motores, cajas de cambios, ejes portantes, sistemas de combustible y de dirección, e instrumentos para tableros. Ver Anexo Cuadro 37. Es muchas veces la fabricación de los componentes automotrices la que dá lugar al mayor efecto de difusión tecnológica y de demanda sobre toda la estructura industrial del país; de allí la aplicación de condicionantes para reconocer como nacionales o subregionales los vehículos provenientes de los países signatarios del Acuerdo de Cartagena.

En términos generales se puede decir que el sector automotriz está compuesto de tres actividades principales: a) la fabricación de partes, piezas y componentes, realizada frecuentemente por empresas productoras independientes de las firmas terminales o, a veces, por ellas mismas o a través de filiales; b) el ensamblaje o armado de los vehículos, efectuado en la mayoría de los casos por grandes empresas transnacionales o sus filiales o subsidiarias; c) la comercialización, que incluye principalmente el financiamiento, la venta y el servicio, y que directa o indirectamente las empresas transnacionales terminales efectúan o controlan. Es de sobra conocido el enorme tamaño de las empresas, en particular norteamericanas, europeas y japonesas, que operan en las dos últimas actividades descritas y la influencia que ejercen sobre los sistemas financieros, el comercio exterior, los diversos proveedores y, aún, sobre los estilos de vida y desarrollo de los países.

Por sus características de tamaño, presencia en todo el mundo, capacidad tecnológica, experiencia internacional, etc. las empresas transnacionales automotrices tienen desde el inicio una posición negociadora ventajosa frente a los países huéspedes, que sólo se puede neutralizar estableciendo reglas del juego a priori explícitas sobre lo que se desea obtener de beneficio nacional y fijando de antemano los límites de la negociación.

La Subregión Andina ofrece en este sentido factores que pueden contribuir eficazmente a nivelar las capacidades relativas de los países y de las transnacionales. Ellos son, en síntesis: a) un significativo mercado conjunto de los países miembros, que la programación integra; b) un marco jurídico común de tratamiento al capital y la tecnología extranjera; y c) la posibilidad de negociar en forma multinacional asignaciones correspondientes a dos o más países miembros.

Ecuador y Venezuela, con el fin de implementar las asignaciones del camión entre 3 y 4.6 toneladas de peso bruto vehicular y de un vehículo con tracción en las 4 ruedas, han suscrito un convenio de negociación conjunta con las empresas que en ambos países aparecían con mayor probabilidad de adjudicarse las respectivas licitaciones. Este hecho tiene una gran trascendencia, por cuanto mejora notablemente la capacidad de negociación de las dos naciones frente a las empresas transnacionales mayores del sector - General Motors y Ford - y establece un precedente de importancia en la búsqueda de fórmulas para incrementar las condiciones para nivelar los beneficios nacionales ante este tipo de corporaciones.

El acuerdo entre los países indicados establece las bases que condicionan la participación de las empresas en la fabricación de los componentes exigidos, determina normas acerca de la transferencia de tecnología, asistencia técnica, capacitación de personal, investigación, eficiencia de la producción, aportes de capital, control de calidad, precios mínimos de exportación, cronogramas de los proyectos y otros aspectos del desarrollo de las iniciativas.

Este auspicioso comienzo es un primer paso en la instalación de las firmas terminales, las que además deberán fabricar algunos componentes básicos. Queda por delante la compleja y larga etapa de crear y consolidar las actividades proveedoras de los diversos insumos, partes y piezas necesarios para el crecimiento integral del sector, lo que significa resolver los problemas de generar las respectivas estructuras productivas y empresariales dentro del país e iniciar múltiples negociaciones con empresas extranjeras del ramo.

Cabe señalar que las firmas que abastecen a las empresas terminales automotrices alcanzan también tamaños que las sitúan entre las grandes corporaciones mundiales (ver, por ejemplo, los antecedentes acerca de Eaton Co. y General Tire & Rubber Co. en el Capítulo IV de este documento, que trata sobre estudios de casos). Esa circunstancia hace recomendable prestar atención tanto a los convenios que se celebren con las firmas terminales como con las numerosas empresas proveedoras del sector automotriz.

Un resumen del avance en los programas vigentes a la fecha se encuentra en el Cuadro 8. Aunque es claro que el valor de las asignaciones que se derivan de cada una de las cuatro decisiones analizadas no es comparable, por el mercado potencial que representa cada una, las inversiones necesarias, las dificultades tecnológicas, etc., se ha calculado, como un simple indicador del aprovechamiento de las oportunidades recibidas, la proporción de unidades y posiciones NABANDINA implementadas hasta el momento. Las primeras alcanzan a un 18 por ciento y las segundas a 17 por ciento, medidas sobre el total en cada caso. Ambas cifras son, sin duda, indicativas del bajo nivel de utilización hasta ahora de las asignaciones recibidas por el país.

En la siguiente sección se analizarán algunos de los aspectos más salientes de las empresas que se han instalado a consecuencia de la programación sectorial y de la Decisión 28.

Cuadro 8

ECUADOR: AVANCES EN LA PROGRAMACION SECTORIAL, 1978

Año de la aprobación	Decisión	Número de asignaciones en total	Número de asignaciones con verificación de la producción	Avance (2)÷(1)×100 (porcentaje)	Número de posiciones NABANDINA total	Número de posiciones con verificación de la producción	Avance: (5)÷(4)×100 (porcentaje)
1970	Decisión 28	12	5	42	38	6	16
1972	Decisión 57	11	5	45	44	14	32
1975	Decisión 91	20	-	-	19	-	-
1977	Decisión 120	12 _{a/}	-	-	16	-	-
<u>Total</u>		<u>55</u>	<u>10</u>	<u>18</u>	<u>117</u>	<u>20</u>	<u>17</u>

Fuente: Anexo y Cuadros 34 a 37.

Nota: Este cuadro tiene sólo valor indicativo, por lo que no debe ser utilizado como un reflejo real de la programación sectorial, por el hecho que las asignaciones no valen iguales - un automóvil de la categoría B-1.2 (decisión 120), por ejemplo, será mucho más importante que las lámparas para soldar (decisión 28) o los manómetros (decisión 57).

a/ 2 modelos básicos más 10 componentes exigidos.

ECUADOR: INFORMACIONES SOBRE LAS ASIGNACIONES PRODUCIDAS EN EL PAIS, 1977

Imp. del PSDI a/	Empresa productora	Asignación producida	Partidas principales NABANDINA	AEMC (porcentaje)	Mercados de exportación		
					1.	2.	3.
<u>Decisión 28</u>							
100b/ 75	ERCO-División válvulas ISKRAEMEC	Válvulas para neumáticos Herramientas electrodomésticas de uso manual	84.61.04.00 85.05.01.00	60 70	Colombia Venezuela	Venezuela Perú	Perú -
100b/ 100b/ S.D.	Optimus Andina SA POLIECSA Uniweld Andina SA	Reverberos caseros a gasolina, tipo Primus Sorbitol Aparatos de gas para soldar y cortar	74.17.01.01 29.04.03.05 84.50.01.01	60 50 70	Colombia Colombia Venezuela	Bolivia Venezuela Colombia	Perú Perú Bolivia
<u>Decisión 57</u>							
78b/ 100	Square D Andina SA FAMA SA	Interruptores, cortacircuitos Instrumentos para medir magnitudes eléctricas	85.19.01.00, 85.19.21.00 90.28.01.00	60 80	Venezuela Colombia	Colombia Perú	- Venezuela
100	IMG. Ltda.	Prensas hidráulicas	84.45.08.00, 84.47.05.00	65	-	-	-
100	INDACO SA	Brocas, mechas y escariadores	82.05.04.00	40	Venezuela	Perú	Colombia
100	Compañía Relojero Andino-Suiza	Relojes de bolsillo, pulsera y análogos, mecanismos	91.01.02.00, 91.07.01.00	80	Perú	Chile	-
100	Industria Relojera Andina-Ecuatoriana	Relojes de bolsillo, pulsera y análogos, mecanismos	91.01.02.00, 91.07.01.00	80	Perú	Bolivia	Colombia

Fuente: Encuesta realizada por los autores.

a/ Importancia de las asignaciones en el valor total de producción de la empresa (porcentaje).

b/ Estimaciones para el año 1978.

4. Características de las empresas participantes en las Decisiones 28 y 57

Los elementos que se tomarán en consideración para definir las características de las empresas cuya producción, ligada a las asignaciones de la Decisión 28 y del programa metalmeccánico, ha sido verificada por JUNAC son: tamaño, estructura del capital, fuente de la tecnología y exportaciones. Las informaciones básicas han sido recogidas directamente de las propias empresas en encuesta realizada por los autores en Julio de 1978 y complementadas por antecedentes de diversas fuentes.

El Cuadro 9 proporciona la nómina de las 11 empresas participantes y los rubros en que desarrollan sus actividades principales. Se indica, asimismo, la protección establecida en el Arancel Externo Mínimo Común (AEMC) para dichos rubros, sus más importantes mercados de exportación y el significado que tiene la o las asignaciones en el valor total de producción de la empresa. La protección que ofrece el AEMC a los productos ecuatorianos asignados en los países de la Subregión fluctúa entre un mínimo de 40 por ciento y un máximo de 80 por ciento y los principales mercados de exportación han sido Colombia y Venezuela, a pesar que este último país no participa en el programa metalmeccánico, por haber ingresado al Acuerdo de Cartagena con posterioridad a su aprobación por los otros países. En la gran mayoría de las empresas la producción está destinada en su totalidad a alguna de las asignaciones recibidas por el Ecuador, lo que significa que éstas han surgido como consecuencia de las ventajas que ellas establecen para el país.

a) Tamaño de las empresas

En cuanto al tamaño de las empresas, medida por el número de personas que emplea, se puede verificar que la mayor parte de ellas (73 por ciento) tienen menos de 49 personas ocupadas, es decir, se encuentran en la categoría de pequeñas empresas. Sólo tres empresas sobrepasan las 50 personas ocupadas.

ECUADOR: EMPRESAS CON PRODUCCION VERIFICADA; TAMAÑO 1978

(Número de empresas)

	<u>Decisión 28</u>	<u>Decisión 57</u>	<u>Total</u>
Grande (>200 pers.)	-	-	-
Mediana (50 - 199 pers.)	1	2	3
Pequeña (< 49 pers.)	4	4	8
TOTAL	5	6	11

Fuente: Encuesta directa

El empleo generado por la Decisión 28 es de 159 personas y por las Decisión 57, 302 personas; por tanto, la ocupación total atribuible a ambos programas es de 461 empleados y obreros.

b) Estructura de capital

Respecto de la composición del capital de las empresas con producción verificada, que ascendía a 320 millones de sucres en 1977, la mitad corresponde a inversionistas extranjeros; 13.6 por ciento a entidades públicas nacionales; 36.4 por ciento a empresarios privados nacionales; y 0.7 por ciento a instituciones públicas extranjeras. Algunos de los inversionistas extranjeros son grandes empresas transnacionales, como se podrá apreciar en los estudios de casos que se presentan en el Capítulo IV.

Nueve empresas, de las once consideradas, tienen participación accionaria extranjera en su capital social y en tres esta proporción supera el 49 por ciento. Por otra parte, el Estado tiene participación en el capital de 6 firmas, pero en sólo 2 posee más de la mitad de éste.

ECUADOR: LAS EMPRESAS CON PRODUCCION VERIFICADA; ESTRUCTURA
DE CAPITAL 1978

(Número de empresas)

	<u>Decisión 28</u>	<u>Decisión 57</u>	<u>Total</u>
Nacional	1	2	3
Mixta	3	2	5
Extranjera	1	2	3
TOTAL	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>11</u>

Fuente: Encuesta directa.

El Estado ha asumido su función de socio de las empresas que se han formado a través de la Comisión de Valores - Corporación Financiera Nacional y en un caso también por intermedio de CENDES y la Dirección de Industrias del Ejército. Cuatro sociedades tienen como accionistas, en proporciones variables en cada una de ellas, al Estado (CV-CFN), a capitalistas privados nacionales y a inversionistas extranjeros. Esta fórmula de participación tripartita constituye una solución de vinculación entre intereses nacionales y extranjeros que se ha extendido en forma notoria en los últimos años en los países de más desarrollo de América Latina, en particular Brasil. Es, por tanto, un fenómeno que deberá ser estudiado en profundidad pues aparece como una alternativa de asociación más equilibrada con las empresas extranjeras, sobre todo si se trata de corporaciones transnacionales.

Entre los problemas que pueden surgir en estas empresas de capital mixto, con intervención del Estado como accionista, está el desbalance de oportunidades que eventualmente se genera si la empresa transnacional se presenta simultáneamente en el carácter de inversionista, de proveedor de tecnología, equipos e insumos y financiamiento, exigiendo retribución por cada una de estas funciones. El Estado, que por lo común proporciona la mayor parte de las economías externas (infraestructura de la iniciativa, los instrumentos promocionales de diversas exenciones

tributarias y garantías y, finalmente, un mercado producto de negociaciones y concesiones internacionales, sólo percibe ingresos, cuando los hay, por el capital aportado. Una relación equitativa debería permitir a las partes valorar sus aportes totales a la empresa, a menos que la actividad propia de la firma cree beneficios sociales de tal magnitud que compensen los sacrificios del Estado, en su papel de representante del interés nacional.^{1/}

Los accionistas privados ecuatorianos están presentes en el capital de nueve empresas, en cuatro de ellas en forma mayoritaria - más del 50 por ciento de las acciones - y en dos de éstas son dueños absolutos del capital social.

En países como el Ecuador, donde el proceso de industrialización es todavía nuevo y limitado en extensión, resulta difícil encontrar empresarios privados experimentados y en número suficiente para aprovechar las oportunidades que la integración genera. Cabe agregar, además, que esas oportunidades son complejas si se considera que el mercado interno es en general marginal frente a la opción que ofrece la asignación en su totalidad. En otras palabras, el empresario se enfrenta a la alternativa de iniciar sus actividades industriales en forma muy modesta en una primera etapa, dirigiendo su atención al mercado local, o debiendo desde el inicio operar como exportador de una proporción muy alta de su producción. Es fácil imaginar las dificultades para alcanzar simultáneamente niveles adecuados de calidad en la producción - especialmente al superar las fases de simple armado o ensamblaje del producto - y una agresiva organización de ventas internacionales que, aún contando a su favor con la protección arancelaria, sea capaz de hacer frente a la competencia de las grandes empresas transnacionales. Muchas veces para obviar estos obstáculos se opta por el camino de la asociación con estos mismos competidores, sin tener presente la diferencia de tamaño y capacidades entre ambas partes. Las

^{1/} Félix Moreno Posada, en el documento Las empresas transnacionales y los programas sectoriales de desarrollo industrial del Pacto Andino, IESA, noviembre de 1978, denomina principio de desdoblamiento a este fenómeno, pero referido sólo al capital y la tecnología.

disposiciones generales del Acuerdo de Cartagena así como las correspondientes decisiones de la Comisión han procurado crear algunas condiciones mínimas de protección al inversionista nacional. Otro tanto ha hecho el Estado, sea a través de reglamentaciones a la inversión extranjera o en su papel más directo de empresario.

La variedad de situaciones que se presenta en la tenencia del capital social de las empresas que han surgido a consecuencia de las Decisiones 28 y 57 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena permiten deducir que ha existido un gran pragmatismo de parte del Gobierno al actuar en muchos casos en el papel de inversionista, aportando a veces el capital "semilla" necesario para dar inicio a la empresa y su propia capacidad empresarial y de protector del bien común.

Es conveniente recordar que el alto porcentaje de participación extranjera en algunas de las asignaciones y el bajo aprovechamiento general de éstas deberán en el futuro ser corregidos por medio de la Decisión 24 y sus decisiones complementarias, unida a la propia acción promotora del Estado.

c) Fuentes de tecnología

Es un hecho conocido que las vinculaciones con las empresas extranjeras no sólo se producen por la vía del capital de las empresas, sino en muchas ocasiones por intermedio de la tecnología. De las empresas con producción verificada en el Ecuador, sólo una emplea tecnología propia, o sea no contratada con empresas extranjeras. El resto, 10 firmas, tienen contratos de licencia, de asistencia técnica u otras modalidades de compra de tecnología procedente de proveedores extranjeros.

EQUADOR: EMPRESAS CON PRODUCCION VERIFICADA; ORIGEN DE LA
TECNOLOGIA UTILIZADA 1978

(Número de empresas)

	<u>Decisión 28</u>	<u>Decisión 57</u>	<u>Total</u>
Nacional	-	1	1
Extranjera a/	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>10</u>
TOTAL	5	6	11

Fuente: Encuesta directa.

a/ Únicamente 4 empresas han registrado sus contratos de tecnología en el MICEI.

El 70 por ciento de los contratos de tecnología con el exterior se paga en forma de un porcentaje sobre las ventas lo que, considerando el bajo nivel de integración nacional de insumos físicos (materias primas, partes, piezas y componentes), hace muy atractiva la operación para el proveedor de tecnología.

La tecnología, como se ha demostrado en numerosas publicaciones, ^{1/} tiene el carácter de una mercancía cualquiera, pero con la desventaja que su verdadero valor - y, por tanto, su real precio de mercado - sólo es conocido en la mayoría de los casos por el vendedor y no por el adquirente. Se trata pues, en general, de una mercancía con un mercado mono u oligopólico de muy difícil valorización y control por parte de los usuarios, en tanto estos no hayan logrado la suficiente experiencia y conocimiento acerca de las alternativas posibles y de los méritos y ventajas de cada tecnología a ser usada de acuerdo con las particulares necesidades de cada empresa.

Todos los contratos de tecnología, cualquiera que haya sido la modalidad empleada en ellos, han sido convenidos con la empresa accionista extranjera, salvo en dos firmas, una de las cuales lo ha hecho con otra empresa transnacional y la segunda que compró la tecnología en "paquete" junto con los equipos. De las dos empresas que no tienen inversión extranjera, una emplea conocimientos tecnológicos disponibles en publicaciones especializadas y catálogos de proveedores y, por ello, no paga por éstos, y la otra ha incluido la tecnología en los contratos de comercialización.

Dadas las conexiones de capital con los proveedores de tecnología que se da en varias de las empresas estudiadas, y de la existencia de un mercado libre de cambio de moneda extranjera, lo que hace voluntaria la declaración de remesas al exterior por concepto de pagos de tecnología, resulta bastante complejo saber con precisión el costo total para el país por este concepto.

^{1/} Ver, por ejemplo, de L.A. Brasil, E. Gana, S. Lluch, G. Pimentel y J.A. Sábato, PNUD, Un mecanismo para contribuir a la cooperación científico-técnica en América Latina y el Caribe, Junio de 1975.

Lo que resulta claro es que, en conformidad con los principios de la Decisión 24 (artículo 21), las filiales o subsidiarias en las que las empresas extranjeras tienen participación accionaria sobre el 50 por ciento del total del capital social, no deberían pagar a sus casas matrices por transferencias de tecnología, toda vez que estas remesas se efectúan dentro de una misma corporación con el fin de elevar las utilidades del conjunto del sistema transnacional, prestando un servicio que muchas veces significa la transmisión de procesos tecnológicos ya totalmente amortizados en sus gastos de generación o bien suficientemente diseminados para no constituir secretos industriales.

d) Exportaciones

A la fecha de la encuesta, casi todas las empresas con producción verificada habían exportado o proyectaban iniciar sus ventas al exterior durante el año 1978. En 1977, seis empresas exportaron 76.3 millones de sucres (3 millones de dólares, aproximadamente) y según cifras estimadas para 1978 ese valor alcanzaría a algo más de 200 millones de sucres (8.6 millones de dólares). En este último año, el 82 por ciento de las empresas estaría colocando sus productos en el exterior, todas ellas en países de la Subregión Andina y, en especial, en Colombia y Venezuela.

EQUADOR: EMPRESAS CON PRODUCCION VERIFICADA; EXPORTACIONES
VIA LA PROGRAMACION: 1978

(Número de empresas)

	<u>Decisión 28</u>	<u>Decisión 57</u>	<u>Total</u>
Empresas que exportan	4	5	9
Empresas que no exportan	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
TOTAL	5	6	11

Fuente: Encuesta directa.

Las ventas al exterior no han estado exentas de problemas. Con el fin de identificar los principales, en la encuesta mencionada se le solicitó a cada ejecutivo entrevistado que indicara en orden decreciente los tres problemas que, a su juicio, afectaban en forma preponderante a su empresa. Las preguntas fueron totalmente abiertas y debían ser contestadas con los propios conceptos y palabras de los encuestados, con el propósito de no introducir sesgos en las respuestas. Para guardar el énfasis dado a los tres elementos que dificultan las exportaciones según los entrevistados, en la tabulación se asignó una ponderación inversa al lugar en que había sido colocado cada factor, o sea, tres puntos para la primera respuesta, dos para la segunda y uno para la tercera.

EMPRESAS CON PRODUCCION VERIFICADA: PROBLEMAS ENCONTRADOS PARA EXPORTAR LOS PRODUCTOS ASIGNADOS

Principales problemas	Número de empresas			Promedio ponderado	Distribución porcentual
	Orden de las respuestas				
	1º	2º	3º		
Circunstancias especiales en Perú	3	2	-	2.2	19.7
Compromisos no están puestos en vigencia	3	1	-	1.8	16.7
Contrabando	1	1	-	0.8	7.6
Competencia: dentro de la Subregión	1	-	1	0.7	6.0
Competencia: de afuera de la Subregión	-	1	2	0.7	6.0
Falta de financiamiento de export.	1	-	-	0.5	4.5
La asignación es confusa	1	-	-	0.5	4.5
La salida de Chile	-	1	1	0.5	4.5
Otros	1	4	2	2.2	19.7
Sin otra respuesta	<u>-</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1.2</u>	<u>10.6</u>
TOTAL	11	11	11	11	100

Fuente: Encuesta directa.

Los problemas encontrados por las empresas para exportar fueron muy diversos y específicos a cada caso; sin embargo, resaltan dos circunstancias: las dificultades por que atraviesa el sector externo del Perú, debido a escasez de medios de pago internacionales no permitió que muchas importaciones desde el Ecuador se materializaran, y la demora en varios países de la Subregión para poner en vigencia los compromisos de la programación sectorial, lo que dificultó las exportaciones de las empresas ecuatorianas creadas al amparo de la Decisión 28 y del programa metalmeccánico.

Un factor perjudicial para los productores de relojes ha sido el contrabando de este producto, difícil de evitar por el alto valor unitario y pequeño tamaño de estos artículos. Por otro lado, dos empresas señalaron problemas de competencia de productores venezolanos, aunque este país no participa en el programa metalmeccánico ni por cierto en las asignaciones de la Decisión 28. Otros aspectos mencionados fueron la competencia de fuera de la Subregión, anotada por tres entrevistados; la salida de Chile del Pacto Andino; y cuestiones específicas de algunas firmas ligadas a la falta de financiamiento y a la poca claridad del ámbito que cubría una asignación.

Hasta el momento se han examinado el tamaño y la estructura de capital de las empresas, sus fuentes de tecnología y sus exportaciones. Ahora considerando en conjunto estos factores se pueden obtener algunas conclusiones adicionales acerca de la estructura de las empresas encuestadas, las que se resumen a continuación:

i) De las siete compañías en que hay participación de capital de empresas propiamente transnacionales (es decir, que tienen su origen en un país industrializado y filiales en diversas partes del mundo), dos se encuentran entre las tres mayores firmas encuestadas, de acuerdo con las personas que ocupan, los activos fijos más inventarios y sus ventas.

ii) las tres empresas con el más alto índice de ventas por persona ocupada son firmas con inversión procedente de empresas transnacionales y en dos de ellas

la participación en el capital es mayoritaria. Además, en estas dos últimas, el porcentaje de integración local de los productos que elabora se halla entre los más bajos de todas las compañías con 30 por ciento aproximadamente.

iii) Todas las empresas que tienen participación mayoritaria en su capital social de empresas transnacionales (3 firmas) pagan contratos de tecnología a las mismas corporaciones propietarias.

iv) Siete empresas muestran una gran dependencia del abastecimiento de componentes importados, dado que parte importante de los procesos consisten fundamentalmente en ensamblar partes y piezas de origen externo, casi siempre provenientes del socio extranjero o del proveedor de tecnología. Las cuatro empresas restantes utilizan materias primas fáciles de adquirir en los mercados internacionales o en el propio mercado nacional y además llevan a cabo procesos industriales de mayor grado de integración y, en consecuencia, más autónomos. Cabe destacar, en especial, el caso de una empresa nacional que, con una muy reducida inversión y sin recurrir al pago de tecnología externa, ha logrado desarrollar la producción de algunos de los artículos de una de las asignaciones del programa metalmecánico. En general, se puede afirmar que hasta la fecha no se ha logrado impulsar el abastecimiento local de materias primas, partes, piezas o componentes para los fabricantes de productos de las asignaciones.

v) En cuanto a las exportaciones, estimando el resultado para todo el año 1978, estas serían efectuadas en su mayoría por cuatro firmas, en tres de las cuales las empresas transnacionales tienen fuerte participación accionaria. No se cuenta con antecedentes de los precios de exportación para poder estimar hasta donde se estarían aprovechando los márgenes de preferencia, ni acerca de los valores agregados reales que incorporan a sus productos dichas empresas. A través de las visitas a las plantas industriales se pudo apreciar, sin embargo, que en sólo una de las cuatro empresas con exportaciones mayores - asociada con una transnacional - se ha realizado un importante esfuerzo industrial, reflejado en significativas inversiones en maquinarias y equipos de producción.

5. Efectos de la programación andina y de la Decisión 28

Si bien las consecuencias de las asignaciones que se han materializado son de diversa índole, se procurará examinar aquéllas más directas y viables de estimar, a fin de visualizar el alcance que éstas han tenido para la industria y los sectores a los cuales estaban dirigidas. Los indicadores que se considerarán para apreciar los efectos de la programación en el Ecuador son: número de compañías y establecimientos fabriles creados, valor de la producción, exportaciones y empleo generado.

Como se informó en secciones anteriores, hasta la fecha la aplicación de la programación únicamente ha producido resultados en el sector metalmecánico (con la sola excepción de una empresa del sector químico), a través del programa específico para ese sector y de la Decisión 28. Se han establecido 11 empresas con el mismo número de establecimientos industriales. Según el Censo de 1975, ^{1/} en la industria manufacturera ecuatoriana existían 1 333 establecimientos y en la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipos, y en otras industrias manufactureras (Grupos 38 y 39 de la Clasificación CIU), 210 establecimientos. A título indicativo, pese a que las cifras se refieren a dos años distintos, 1975 y 1978, se puede decir que los establecimientos surgidos por la programación representarían un 0.8 y 4.8 por ciento, respectivamente, en relación a los establecimientos de la industria del sector metalmecánico (excluidas las industrias metálicas básicas).

En cuanto a la producción, las 11 empresas encuestadas acusan un valor en 1977 de 344 millones de sucres, en tanto la producción manufacturera total y del sector metalmecánico habría llegado en ese mismo año a 47 y 5.9 miles de millones de sucres en cada caso. ^{1/} En consecuencia, el aporte del grupo de empresas de la programación a la producción manufacturera total y a la industria metalmecánica habría sido de 0.7 por ciento y 5.8 por ciento, respectivamente.

^{1/} El valor de la producción total y del sector metalmecánico se estimó suponiendo constante la tendencia histórica del período 1970-75.

Las exportaciones totales de origen industrial en 1977 fueron de 290 millones de dólares y las metalmecánicas de 10.7 millones de dólares.^{1/}

Las ventas al exterior del grupo de 11 firmas se ha estimado en 8.6 millones de dólares para 1978, lo que demuestra la importancia del impacto de este factor.

Finalmente, la contribución al empleo de las 11 empresas se estima en 0.6 por ciento de la ocupación global del estrato fabril (toda la industria con exclusión del sector artesanal).^{2/} No se ha obtenido información acerca de la ocupación del sector metalmecánico en 1977.

En síntesis, el principal aporte de las empresas nacidas de la aplicación de la programación sectorial y de la Decisión 28 está en las exportaciones. La falta de antecedentes disponibles sobre importaciones de insumos y pagos al extranjero por utilidades, contratos de tecnología, intereses y amortizaciones de créditos, no permitió evaluar el resultado neto en el sector externo de la gestión del grupo de compañías analizado.

Por el lado de la producción, es difícil calificar en definitiva la contribución de las empresas, si se tiene en cuenta que se trata de firmas que en su gran mayoría tienen sólo dos años de existencia industrial y cubren una parte muy pequeña del mercado total de sus respectivas asignaciones.

El mayor aporte que se puede esperar de las empresas surgidas de la programación a la ocupación, debería ser más bien de carácter indirecto, una vez que se incremente el porcentaje de integración local de los productos. Las asignaciones en promedio, dan origen a producciones que si bien requieren de un bajo o medio empleo directo de mano de obra, pueden generar ocupación indirecta a través de actividades proveedoras o complementarias.

^{1/} Banco Central del Ecuador, Boletín 569, septiembre - diciembre 1977.

^{2/} CENDES, CENDES y el desarrollo industrial del Ecuador, Quito, 1978.

En conclusión, los resultados logrados a la fecha en el Ecuador por la aplicación de la programación sectorial andina y la Decisión 28, se pueden estimar como modestos en función de las expectativas surgidas en torno a estos importantes instrumentos. Aun cuando su proyección sobre la economía no se puede poner en paralelo con las consecuencias del auge petrolero, se encuentra en ambos fenómenos un elemento común y es el alto grado de presencia de empresas transnacionales que han provocado en sus respectivas áreas de acción. Un tema de reflexión aparece, entonces, en cuanto a las características y prioridades de los sectores de programación que se elijan y los problemas que esta selección provoca en los países de menor desarrollo relativo de la subregión, más que la vigencia y potencialidad de la programación en sí misma.

IV. ESTUDIO DE ALGUNOS CASOS DE PARTICIPACION EXTRANJERA EN LAS ASIGNACIONES DEL ECUADOR

Es indudable que existe una especie de contrapunto entre los progresos de la integración subregional y el mayor interés que este hecho despierta en las empresas extranjeras, en particular en las denominadas transnacionales. Para los países participantes el éxito en la integración significa en la práctica la agregación de sus mercados en sectores o productos seleccionados por su importancia, lo que se traduce en nuevas opciones de desarrollo para cada una y para el conjunto de las naciones del Acuerdo.

Desde el punto de vista de las empresas transnacionales, el proceso de integración podrá inicialmente ser favorable o contrario a sus aspiraciones o intereses, según sea que ya se encuentren presentes en uno o más de las naciones participantes, o que no lo estén.^{1/} Dentro de la estrategia de las empresas transnacionales, conservar e incrementar sus áreas de mercado o influencia es fundamental y en ese principio se inserta la actitud que puedan asumir frente a un sistema de integración en marcha.

En general las transnacionales han crecido en sus países de origen mediante condiciones favorables, al contar con extensos mercados y conocimientos tecnológicos creados en su interior o comprados para su uso exclusivo o poco difundido. Su tamaño en continuo aumento les ha permitido absorber o eliminar de la competencia a empresas más débiles, pero que muchas veces poseen un rico acervo tecnológico o humano. En la génesis de las empresas transnacionales se han producido, entonces, dos movimientos: uno de integración horizontal, en que se agregan gradualmente distintas compañías especializadas al tronco madre de una corporación dominante y, otro, de consolidación vertical de funciones administrativas y operativas (producción, ventas, comercio internacional, finanzas, proyectos, investigación y desarrollo, etc.). Se estructura, asimismo, un sistema

^{1/} C. Vaitzos, Regional Integration Cum/Versus Corporate Integration. Informe preparado para el Centro de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas, enero 1978.

de decisión centralizado que actúa en ocasiones con autonomía de los propietarios del capital social de las empresas. Sobre este último aspecto existen por supuesto diferentes situaciones, como las de grupos familiares que teniendo paquetes minoritarios de acciones continúan manejando las decisiones de grandes corporaciones (Ford, Peugeot, Rockefeller, Siemens, etc.) o el caso estudiado por un Comité del Senado de los EE.UU., que demuestra el poder de votación en las asambleas de muchas de las mayores empresas transnacionales del país por parte de los 8 bancos más importantes de Nueva York. ^{1/}

La propia necesidad de mantener su dinámica de desarrollo ha forzado a las empresas transnacionales a extender sus operaciones a países distintos del de origen, aprovechando frecuentemente para esta acción las facilidades de ingreso a la inversión extranjera y las protecciones a la producción que se efectúa en sus territorios que las naciones - especialmente las no industrializadas - otorgan.

Por el otro lado, la integración económica de los países está destinada, como es lógico, a incrementar su potencial de crecimiento, al dar lugar a la unión de sus mercados y crear, por tanto, espacios económicos más amplios que los individuales de las naciones miembros. Por cierto hay dos supuestos implícitos - o explícitos como en la Subregión Andina -: el mayor espacio generará estructuras de producción más eficientes y competitivas; y los beneficios del proceso favorecerán primordialmente a los nacionales de los países que se integran.

En el Acuerdo de Cartagena y en las respectivas decisiones de la Comisión, se ha reconocido el aporte que las empresas extranjeras pueden realizar en términos de capital y de tecnología a los requisitos de desarrollo de la Subregión, pero circunscrito a un papel de complemento y no como elemento dominante. Por otra parte, una condición para que la participación de las ET resulte beneficiosa

^{1/} Subcommittees on Intergovernmental Relations, and Budgeting, Management, and Expenditures of the Committee on Government Operations. United States Senate. Disclosure of Corporate Ownership, marzo 4 de 1974.

para el proceso de integración es que exista un equilibrio entre las ventajas que ellas pueden obtener del mercado ampliado y la efectiva contribución que ellas entreguen. Históricamente ha existido un desbalance en esta materia en otros procesos de integración en la región que el Acuerdo de Cartagena pretende corregir.

Además, siempre los países de menor desarrollo han tenido que atraer a la inversión y a la tecnología foránea a través de grandes incentivos, salvo en los pocos sectores no industriales donde hay notorias ventajas naturales, obteniendo raras veces los objetivos esperados de fortalecimiento industrial y de efectos perdurables y positivos sobre la balanza de pagos, el ingreso nacional, el empleo y otras finalidades económicas y sociales prioritarias.

La situación del Ecuador en su doble papel de participante del Acuerdo de Cartagena y de país catalogado como de menor desarrollo relativo dentro de los miembros del Acuerdo, otorga un interés especial al análisis de lo acontecido a la fecha en dicha nación en relación con las empresas transnacionales y la programación sectorial, como instrumento principal de la integración subregional. Por ello, en el presente capítulo se estudiarán cuatro casos concretos de empresas surgidas del proceso de programación y asignaciones, y se señalarán las conclusiones más relevantes que surgen de cada uno de ellos en cuanto a las nuevas vinculaciones con empresas extranjeras.

El material que se ha empleado para el análisis de los casos proviene principalmente de las propias empresas; de publicaciones de las casas matrices de los inversionistas extranjeros (memorias e informes a los accionistas o al directorio); de formularios de la Securities and Exchange Commission del Gobierno de EE.UU.; de directorios publicados por entidades especializadas (por ejemplo, Moody's Industrial Manual) y de antecedentes recogidos en informes y documentos de organismos oficiales del Ecuador.

Como se podrá apreciar en las conclusiones del presente capítulo en lo que se refiere al avance de las asignaciones en particular, ellas no difieren de las obtenidas en estudios efectuados por instituciones oficiales del país. ^{1/} Sin embargo, un aspecto no considerado de manera explícita en dichos estudios, y que es parte fundamental del enfoque dado a los casos que se presentan a continuación, es el examen de las características de los inversionistas extranjeros vinculados a las empresas formadas en los últimos años para aprovechar las asignaciones recibidas por el país.

Pese a lo limitado del número de casos que se han podido analizar, ellos ilustran algunas hipótesis anteriormente formuladas en diversos trabajos, ^{2/} pero principalmente ponen de relieve la necesidad de conocer a fondo a los asociados extranjeros potenciales o ya existentes. De la información acerca de estos inversionistas o proveedores de tecnología foráneos depende en gran medida la capacidad para lograr una posición ventajosa o no para los intereses nacionales.

Dada la complejidad de los factores que intervienen en la evaluación del aporte a que da lugar la participación extranjera en una asignación determinada, en este capítulo se ha considerado en forma preponderante tres elementos que proporcionan una idea sobre esta contribución: 1) cumplimiento por parte de los productores de los requisitos de la Decisión 24 referente a la proporción de capital extranjero en la empresa; 2) contenido de integración local de los productos adecuados para generar efectos suficientes sobre el conjunto del sector industrial; y 3) contribución al comercio subregional.

^{1/} Ver, por ejemplo, Junta Nacional de Planificación, Ecuador: la programación industrial en el proceso de integración Subregional, Quito, octubre de 1977, y numerosas publicaciones de CENDES.

^{2/} Ver entre otros, Unidad Conjunta CEPAL/CET, Documentos de trabajo de E. Gana, op.cit. y Michael Mortimore La programación andina y su aplicación en Colombia: el papel de las empresas transnacionales, abril de 1978; C. Vaitos, op.cit.; Ernesto Tiróni Políticas frente al capital extranjero en la integración andina, CIEPLAN, junio 1977 y Ricardo Ffrench-Davis Distribución de beneficios y eficiencia en la integración económica, CIEPLAN, 1977.

De los 4 casos elegidos para ejemplificar la participación extranjera en la programación andina en el Ecuador, 2 corresponden a la Decisión 28 (nómina de productos no producidos en la Subregión y reservados para ser fabricados por Bolivia y el Ecuador) y 2 a la Decisión 57 (programa metalmecánico). En cada caso se trata de mostrar las características de las empresas productoras en el Ecuador y el tamaño de las casas matrices de las entidades extranjeras; la diversificación de su producción y sus principales áreas de actividad, filiales y subsidiarias, importancia del mercado interno en el país de origen e intereses en el Ecuador y los otros países de América Latina y de la Subregión.

1. Análisis de casos individuales

Caso 1. Compañía Ecuatoriana del Caucho S.A. "ERCO" (División Válvulas)

En este primer ejemplo se analiza el caso de una empresa ya existente, y dedicada a la producción de neumáticos, que para aprovechar las ventajas de la asignación al Ecuador del rubro de válvulas para neumáticos (conjuntamente con Bolivia, a través de la Decisión 28), crea una División dentro de la misma firma con el fin de fabricar esos productos complementarios de su línea principal de actividad industrial.

En 1976, la Compañía Ecuatoriana del Caucho S.A. "ERCO" ocupaba el lugar 24 entre las principales empresas del país, ordenadas por valor de ventas, con una facturación del orden de los US\$18 millones; y el lugar 25 según activos totales con un valor aproximado de US\$17 millones. De su capital social a esa fecha un 53.9 por ciento estaba en manos de accionistas nacionales y el 46 por ciento en poder de accionistas extranjeros, tratándose por tanto de una empresa mixta, única fabricante de neumáticos en el Ecuador.

ERCO decide en 1976 establecer la División Válvulas. En 1977, sus ventas alcanzan a más o menos 1 millón de dólares; dió ocupación a 62 personas y exportó del orden de 900 mil dólares, principalmente a Colombia, Venezuela y Perú. Esta División es la única productora de este rubro con producción verificada por JUNAC en la Subregión Andina, en el contexto de la Decisión 28.

Las válvulas para neumáticos gozan de una protección arancelaria nominal de 60 por ciento ad-valorem, que debe ser aplicada por todos los países del Acuerdo de Cartagena, mientras las fabricadas y procedentes de Bolivia y Ecuador no pagarán derechos de aduana de ninguna especie.

Por otra parte, la empresa ha obtenido la clasificación A dentro de la Ley de Promoción Industrial, la segunda más alta en cuanto a los incentivos proporcionados. (Para una descripción del significado de cada categoría ver Cuadro 26 del Anexo.)

Ambos factores, ventajas arancelarias del producto en la Subregión y los incentivos de la Ley de Promoción Industrial, son los que seguramente han llevado a ERCO a aumentar la integración vertical de su producción al incorporar la línea de válvulas a su actividad principal de fabricante de neumáticos.

Es interesante el hecho que ERCO, cuyo principal accionista extranjero es la empresa transnacional General Tire and Rubber Co. - propietaria de alrededor de un tercio del capital social de ERCO - haya buscado para desarrollar el proyecto de válvulas para neumáticos la tecnología de otra gran empresa transnacional, Eaton Corporation. En esta iniciativa se unen así, a través de una compañía mixta ecuatoriana, dos poderosas transnacionales de los Estados Unidos, aportando una, parte del capital, y la otra la tecnología. Según la ordenación de la Revista "Fortune" para 1977 de 500 mayores empresas de los Estados Unidos, General Tire and Rubber Co. ocupa el lugar 122 y la Eaton Corporation la 121.

En lo que sigue, se hará una breve descripción de ambas empresas a fin precisar su importancia, su grado de diversificación y sus nexos con otros países latinoamericanos.

a) General Tire and Rubber Company

Fue fundada en 1915 y en 1977 tenía 80 plantas industriales: 51 en los Estados Unidos y 29 en 17 países diferentes. La empresa comenzó como fabricante de neumáticos y en la actualidad ocupa el quinto lugar entre los fabricantes de

este rubro en los Estados Unidos. Sin embargo, dentro de estos fabricantes es la firma menos especializada en este tipo de producción, dado que mientras Goodyear, Firestone, Goodrich y Uniroyal dependen en sus ingresos en más del 50 por ciento de los neumáticos, General sólo está ligada a estos productos en el 26 por ciento de sus entradas.^{1/}

General produce más de 15 000 productos y una amplia gama de servicios. Su organización se puede clasificar en 5 líneas principales de actividad: división de neumáticos; división de productos industriales; división de químicos y plásticos; grupo subsidiario Aerojet y grupo subsidiario AKO-General.

La división de neumáticos fabrica estos artículos para automóviles, camiones, vehículos tipo jeep (off the road) e implementos agrícolas. Produce toda clase de neumáticos, incluyendo radiales y "bias ply". Un 28 por ciento de la producción de neumáticos está destinado a los fabricantes finales de vehículos automotrices, en particular los 4 grandes: General Motors, Ford, Chrysler y American Motors. El resto de las ventas para el mercado de reemplazo lo hace a través de distribuidores propios y de distintos canales de ventas al por mayor y menor (estaciones de gasolina, tiendas de repuestos automotrices, etc.). Con los fabricantes de vehículos automotrices se genera entonces una interesante relación de carácter oligopólico-oligopsónico.

Asociada con la división de neumáticos se encuentra la división de productos industriales que elabora más de 6.000 artículos diferentes de caucho, plástico y metal. La mayoría de los productos son fabricados según las especificaciones de los clientes de los sectores automotriz, bienes de consumo duradero, construcción y defensa.

Por su parte, la división de químicos y plásticos es también muy diversificada, dado que la General es un fabricante muy importante de géneros con vinil para automóviles; de uretano y esponja de caucho para alfombras; productos de plástico

^{1/} Véase Business Week, "Goodyear's solo strategy", 28 de agosto de 1978.

reforzado; y además es el productor mayor de los Estados Unidos de pelotas de tenis. La compañía tiene una integración vertical en el sentido que produce varios de los principales insumos para su producción de artículos de caucho y plástico como butadieno estireno, caucho polibutadieno y resinas de PVC.

La Subsidiaria Aerojet tiene varias actividades en el campo comercial, industrial, militar y aeroespacial, con énfasis en productos y servicios de ingeniería. Por ejemplo, hace diseños de plantas químicas y petroquímicas, balanzas, válvulas, componentes de reactores nucleares, motores de propelentes líquidos y sistemas de propulsión de propelente sólido para cohetes, química fina para la industria farmacéutica, sistemas de sensibilidad microonda para usos militares, equipo para la industria petrolera, etc.

La otra subsidiaria RKO-General funciona principalmente en las áreas de radio y televisión, embotelladora de bebidas gaseosas, teatros y transporte. Opera 12 estaciones de radio y cuatro estaciones de televisión; 6 plantas embotelladoras de Pepsi-Cola y Dr. Pepper; 111 cines en tres Estados; y finalmente, tiene un 59 por ciento del capital de la tercera línea aérea regional de los Estados Unidos.

Las ventas según las mayores divisiones son las que siguen, para los años 1973 y 1977:

GENERAL TIRE AND RUBBER CO: VENTAS POR DIVISION, 1977 Y 1973

	1977		1973	
	US\$ Millones	Porcentaje	US\$ Millones	Porcentaje
Llantas y productos asociados	856	41	536	39
Plásticos y productos semejantes	455	22	320	23
Aerojet - General Corporation	639	30	420	30
Todo los otros productos	159	7	103	7
TOTAL	2 110	100	1 379	100

Fuente: General Tire and Rubber Co., Annual Report, 1977.

Los antecedentes proporcionados acerca de las actividades de la General permiten apreciar su gran diversificación, típica de muchas de las mayores empresas transnacionales. Negocios tan diferentes como la producción de neumáticos y las operaciones de cines o estaciones de radio y televisión, dan una idea de la complejidad de la estructura administrativa y de decisiones de la corporación. Junto con el dominio de las más distintas técnicas de administración y manejo de empresas, se deben dominar múltiples tecnologías de producción, algunas de ellas entre las más avanzadas como las de la industria aeroespacial y las comunicaciones militares.

Otra característica normal en las empresas transnacionales es la operación a través de numerosas filiales y subsidiarias, tanto dentro del país de origen como en el extranjero. En los cuadros 10 y 11 se indican las filiales de la General en Estados Unidos y en el exterior y las vinculaciones de capital existentes entre ellas y la casa matriz. Aunque la mayor parte de las actividades industriales de la empresa se concentran en los Estados Unidos y Canadá, se encuentra asociada o es dueña de firmas en Europa, África y América Latina.

Una parte importante de la variedad de filiales y actividades de la corporación se debe a la forma en que ésta se ha ido formando en el tiempo, donde una proporción muy significativa de sus ampliaciones se ha realizado mediante la compra de empresas ya existentes y la fusión de éstas con otras nuevas. El cuadro que sigue resume algunas de las principales operaciones de esa naturaleza efectuadas por la General desde 1915 hasta 1976, es decir, desde su fundación a una fecha reciente.

GENERAL TIRE AND RUBBER CO.: PRINCIPALES CAMBIOS EN LA EMPRESA, 1915 - 1976

<u>Años</u>	<u>Principales cambios</u>
1915	Adquirió Western Tire and Rubber Co.
1931	Compró interés mayoritaria de Aurora Mills
1934	Estableció subsidiaria en Canadá
1942	Adquirió The Yankee Network Inc. (Red de Radio)
1945	Compró interés mayoritaria de Aerojet Engineering Corp.; Compró interés minoritario de Mansfield Tire and Rubber Co. Adquirió Pennsylvania Rubber Co.
1948	Compró interés mayoritaria de Marquardt Aircraft Co. Vendió su división Frostair Duplex Refrigerator
1950	Adquirió Thomas S. Lee Enterprises Inc. (radio)
1951	Fusionó The Yankee Network INC. con Thomas S. Lee Enterprises Inc.
1952	Adquirió interés mayoritaria de Crosley Motors Inc.
1953	Fusionó Crosley Motors Inc con Aerojet Engineering Corp. para crear Aerojet-General Corp. Vendió interés minoritaria en Mansfield Tire and Rubber Co.
1954	Fusionó sus divisiones Texti-Leather Co. y Bolta Corp. (plásticos)
1955	Adquirió RKO Radio Pictures Inc. fusionándolo con General Teleradio para establecer RKO Teleradio Pictures Ind; Adquirió Forrest Process Co. (plásticos)
1956	Compró interés mayoritaria de A. M Byers Co
1957	Adquirió Castle Rubber Co
1961	RKO adquirió Video-Independent Theatres Inc. (125 teatros)
1963	Compró interés mayoritario de Electronics Leasing Corp. Adquirió Pittsburgh Outdoor Advertising Corp.
1965	RKO compró interés mayoritaria de Frontier Airlines Inc. RKO (Canadá) compró interés mayoritaria de Fleetwood Corp. RKO compró interés mayoritaria de CITADEL Industries Inc.

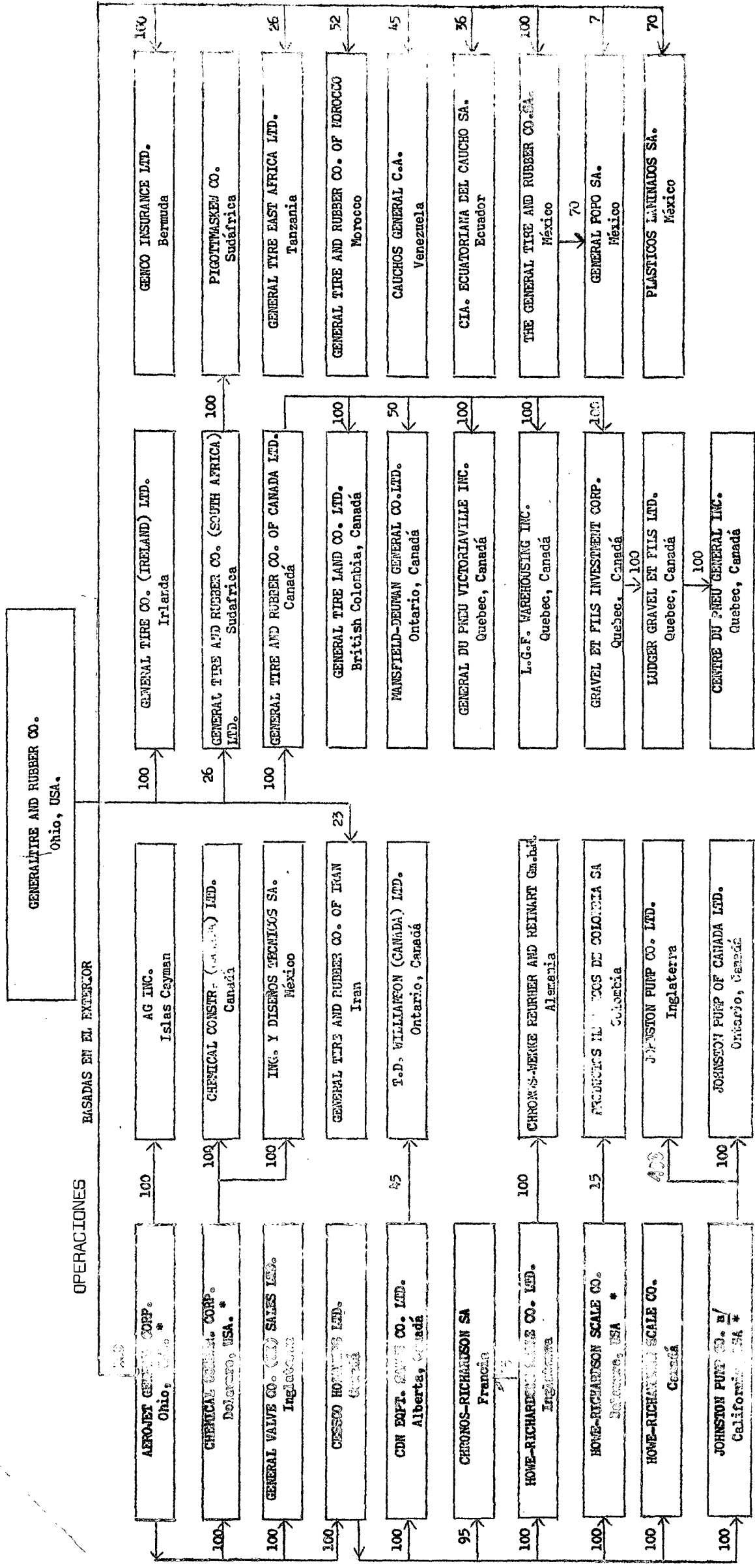
- 1968 AKO vendió Pittsburgh Outdoor Advertising Corp. y Schenectady Union Star a/
- 1969 AKO vendió Air General Inc. (Helicópteros)
AKO vendió Fleetwood Corp.
- 1972 Aerojet - General Corp. compró interés minoritaria de Robert Morse Corp. Ltd.
- 1973 Aerojet - General Corp. adquirió Chemical Construction Co., General Valve Co., Buehler Tank and Welding Works and H. A. Johnson
- 1974 Aerojet - General Corp. aumentó su inversión en Robert Morse Corp. Ltd., cambiando el nombre de ESA a CESSCO Holdings Ltd. en 1975.
- 1975 Vendió su interés en subsidiaria en España a otro productor en España
- 1976 AKO disolvió CITADEL Industries Inc.

Fuente: Moody's Industrial Manual

a/ No hay información sobre su estructura o su fecha de adquisición.

La expansión de la empresa dentro de los Estados Unidos ha sido sostenida y desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta 1977 las ventas netas han aumentado a una tasa acumulativa anual de 10.5 por ciento; las utilidades netas en 14.3 por ciento y los activos totales en 12.1 por ciento. Desde 1950 a 1977 las personas ocupadas por la empresa se han incrementado sólo a un 5.1 por ciento acumulativo anual, lo que señala el fuerte crecimiento de la productividad de la fuerza de trabajo.

Cuadro 10



Fuente: United States, Securities and exchange commission, Company form 10 K Report, 1977. * 80% propiedad de CESSCO Holding Ltd. y 20% propiedad de Cín. Eqpt. Sales Co. Ltd. Empresa considerada ante bajo las que tienen operaciones en Estados Unidos.

GENERAL TIRE AND RUBBER CO.: VENTAS, UTILIDAD, ACTIVOS Y EMPLEO, 1945 - 1977

	Ventas netas	Utilidad neta	Activos totales	Empleo <u>a/</u> (número de personas)
1945	87.1	1.6	41.1	SD
1950	125.4	8.6	75.0	10.450
1955	295.7	9.7	183.2	27.000
1960	753.9	22.8	386.3	41.000
1965	949.7	42.6	610.4	45.000
1970	981.1	41.2	844.7	45.000
1975	1 752.0	62.4	1 427.3	39.000
1976	2 022.5	104.7	1 542.0	40.000
1977	2 110.1	116.0	1 587.3	40.000

Fuente: Moody's Industrial Manual, varios números.

a/ Excluye las operaciones extranjeras

En relación a las actividades en el extranjero de la firma, como se señaló éstas son de menor importancia que las llevadas a cabo en Estados Unidos y Canadá, y aparentemente no se ha desarrollado un sistema muy integrado dentro de América Latina. Las operaciones en la región comenzaron en México en 1932 y ahora existen plantas asociadas en ese país, en Colombia, Ecuador y Venezuela. La empresa colombiana produce productos metálicos, mientras las otras fabrican principalmente artículos de caucho y neumáticos.

Aunque la filial en México - General Popo S.A. - ocupó el lugar 583 entre las empresas más grandes de América Latina, con ventas de US\$40.8 millones en 1976,^{1/} las operaciones latinoamericanas son de menor importancia en el contexto de la empresa General en conjunto.

^{1/} Progreso, "Las Primeras 500 Empresas en América Latina", enero-febrero, 1978.

La empresa asociada en el Ecuador, que como se indicó ocupó el lugar 24 entre compañías que más vendieron en el país en 1976 con casi US\$ 18 millones de ventas, tomando en consideración el volumen global de operaciones de la General, apenas representa una parte mínima de las actividades totales de la empresa transnacional.

	<u>Ventas (US\$ millones)</u>	<u>Porcentaje</u>
General Tire & Rubber Co.	2 110	100
ERCO	18	0.9
ERCO (División Válvulas)	1	0.05

En los países latinoamericanos en que la General tiene intereses, su participación en los capitales de las sociedades es minoritaria, salvo en las empresas mexicanas donde es propietaria de más del 50 por ciento de las acciones de las compañías en las cuales es socia.

b) Eaton Corporation

La Eaton Corporation fue fundada en 1916 y consta de 97 plantas industriales, 52 en los Estados Unidos y 45 en diversos países. Está organizada en cuatro divisiones principales: componentes para vehículos automotrices; equipos y vehículos de transporte; transmisiones y sistemas de dirección industriales; y productos de seguridad.

Los productos más significativos de la división de componentes para vehículos automotrices (automóviles, camiones y jeeps) son: válvulas para motores; resortes de ballesta, controles de velocidad, válvulas para neumáticos, termostatos, equipos de aire acondicionado, transmisiones mecánicas e hidrostáticas, diferenciales, ejes de camiones y remolques, bombas para dirección, frenos y sus sistemas, etc.

Eaton es reconocida mundialmente por sus transmisiones de trabajo pesado para camiones, ejes y válvulas para motores. Desde 1969 Eaton ha invertido más

de US\$ 250 millones en plantas y equipo para la producción de componentes para camiones. Las marcas más conocidas en el mercado son Eaton y Fuller.

La división de equipos y vehículos de transporte de materiales cubre varios tipos de estos, como grúas de horquilla, maquinaria para bosques, paletas para tractores y en general vehículos utilitarios especializados, bajo la marca Yale.

El tercer grupo de productos es fabricado por la división de transmisiones en una amplia gama de artículos para trabajo pesado como transmisiones hidráulicas, sistemas de lubricación, motores, controles, reductores de engranajes, embragues industriales, transmisiones de poder, sistemas de dirección y frenos. En estos productos se utilizan las marcas AIRFLEX, Char-Lynn, Cleveland, Dynamic y Tinnerman.

Los principales rubros de la división de seguridad son cerraduras, candados y diversos aparatos de seguridad, con las marcas Yale, Norton, BKS y FAS.

Las ventas netas de Eaton en 1969, 1973 y 1977, por división y de acuerdo con la importancia relativa de cada rubro, se indican en el cuadro siguiente:

EATON CORPORATION: VENTAS NETAS POR LINEA DE PRODUCCION, 1969, 1973 Y 1977

(US \$ Millones)

División	1969		1973		1977	
	\$ US Millones	Porcentaje	\$ US Millones	Porcentaje	\$ US Millones	Porcentaje
1. Componentes para vehículos automotrices			862	56	1 258	60
- Componentes para autos			(281)	(18)	(301)	(14)
- Componentes para camiones			(530)	(34)	(855)	(41)
- Componentes para vehículos off-highway	696	65	(51)	(3)	(102)	(5)
2. Vehículos de transporte de materiales			372	24	371	18
- Vehículos industriales			(291)	(19)	(276)	(13)
- Vehículos para construcción, etc.			(81)	(5)	(95)	(5)
3. Transmisiones de poder y ejes industriales	110	10	112	7	160	8
4. Productos de seguridad	68	6	83	5	100	5
5. Todos los otros			206	13	241	11
Ventas intradi- visionales	138	13	-25		-19	
TOTAL	<u>1 073</u>		<u>1 550</u>		<u>2 111</u>	<u>100</u>

Fuente: Eaton Corporation, Annual Reports.

Nota: Los porcentajes no suman 100, porque hay ventas internas.

La división más importante de Eaton y la que más ha crecido en los últimos años es la de componentes para vehículos automotrices y, dentro de ella, los para camiones.

En términos de ventas, Eaton ocupó los lugares 121, 121 y 100 entre las 500 empresas mayores de los Estados Unidos, según los respectivos ordenamientos para los años 1977, 1970 y 1965. La evolución de la firma en los últimos 30 años se puede apreciar en los indicadores del cuadro incluido a continuación.

EATON CORPORATION: VENTAS, UTILIDADES, ACTIVOS Y EMPLEO, 1945-77

Años	Ventas netas	Utilidad neta (\$ US Millones)	Activos totales	Empleo (número de personas)
1945	87.2	3.4	37.7	50
1950	148.3	12.7	70.0	7 200
1955	218.1	13.3	108.7	12 383
1960	253.5	10.7	147.6	10 392
1965	701.7	34.8	437.0	35 978
1970	997.4	47.2	802.5	42 826
1975	1 558.3	47.0	1 254.1	43 346
1976	1 808.1	90.9	1 464.5	45 746
1977	2 110.9	106.3	1 548.0	46 942

Fuente: Moody's Industrial Manual, varios números.

Los crecimientos acumulativos anuales de Eaton en el período 1945-1977 llegan a 10.5 por ciento en las ventas netas; 11.4 por ciento en las utilidades; 12.3 por ciento en los activos totales; y 7.2 por ciento en el personal empleado. De las cifras del cuadro se deduce un incremento sostenido en la productividad del trabajo, al igual que en el caso de la General Tire & Rubber Co., aunque en menor grado.

En forma similar a la General, la Eaton se ha ido estructurando también por numerosas compras y fusiones con otras empresas de los países donde opera, lo que le ha permitido establecer una amplia red de filiales y subsidiarias a nivel mundial, con numerosas líneas de productos.

Los hechos más relevantes en relación a los cambios ocurridos en Eaton desde su fundación se consignan en la nómina que sigue.

EATON CORPORATION: PRINCIPALES CAMBIOS EN LA EMPRESA 1916 - 76

<u>Año</u>	<u>Principal cambio</u>
1916	Se formó con el nombre The Torbenson Axle Co.
1923	Adquirió The Eaton Axle Co. and Perfection Spring Co. Cambió de nombre a The Eaton Axle and Spring Co; Compró patentes, derechos y marcas de Cox Brothers Manufacturing Co. Inc.
1925	Adquirió The American Auto Parts Co. y The Beans Spring Co.
1928	Adquirió The Easy - On Cap Company
1930	Compró Peterson Spring Co. Compró interés mayoritario de Wilcox-Rich Corp.
1931	Adquirió los activos de The Reliance Manufacturing Co. ; Disolvió Eaton Spring Corp.
1932	Estableció Eaton-Erb Founay Co.
1933	En Joint Venture con Detroit Metal Specialty Corp. Estableció Eaton-Detroit Metal Co.
1935	Compró los activos netos de Detroit Motor Valve Co.
1937	Compró la totalidad de Eaton-Detroit Metal Co.
1946	Adquirió las acciones de Dynamatic Corp.
1954	Compró las acciones comunes de Spring Perch Co.
1953	Adquirió automotive Gear Works, Inc.
1958	Adquirió Fuller Manufacturing Co.
1959	Adquirió Cleveland Worm Gear Co. ; Eaton Automotive Products (subsidiaria) Adquirió William Howe Industries (Canada)
1960	Adquirió Dearborn Marine Engines Inc. para establecer Eaton Marine Division; Estableció Eaton Ejes I.C.S.A. en Argentina

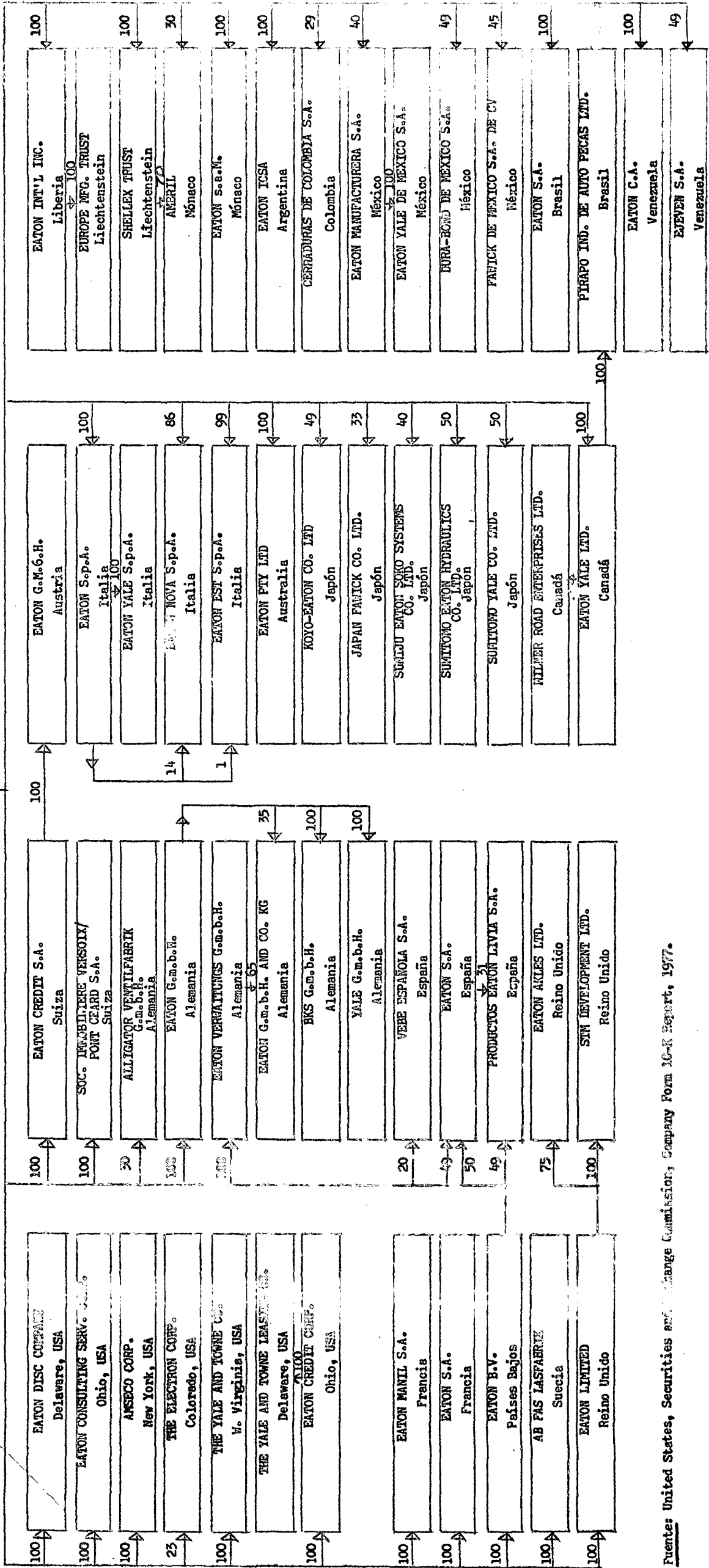
- 1961 Compró interés mayoritario de Eaton Livia SpA en Italia.
- 1961 Compró Dill Manufacturing Co. ;
Adquirió un interés minoritario en Eaton Axles Ltd. en Inglaterra
- 1963 Adquirió activos de Dole Valco Co.
Adquirió Yale and Towne Manufacturing Co. y la consolidó en una subsidiaria denominada Yale and Towne Inc.
- 1967 Adquirió Automated Handling Systems Inc. y Timberjack Machines Ltd. (Canada)
- 1968 Aumentó su participación en Eaton Livia SpA (Italia) a 100 por ciento
Absorbió Fawick Corp. ;
Adquirió American Monorail Co. y Elettrotecna Padana S.R.L. (Italia)
- 1969 Vendió Eaton Marine Division
Absorbió Tinner-Mann Products Inc.
Adquirió McQuay Norris Manufacturing Co.
Adquirió activos de Troy Tool Products Inc.
- 1970 Adquirió Char-Lynn Co. y Germaine Corp.
- 1972 Se formó Eaton Venture Capital ;
Vendió las Líneas de Producción de Grúas y Monorraiel
Adquirió The Holzer Group (Alemania Occidental)
Compró interés mayoritario de Fonderies Manil S. A. (Francia)
Compró 50 por ciento de Positron Equipamentos Electromechanicos S. A. (Brasil)
- 1973 Adquirió activos de Transport Equipment Ltd. (Inglaterra)
Compró interés mayoritario de Nova Werke SpA (Italia)
- 1976 Vendió sus intereses de McQuay-Norris Manufacturing Co.
Compró la totalidad de A. B. Fas Lasfabrik (Suecia)

Fuentes: Moody's Industrial Manual. Varias ediciones.

Cuadro 12

EATON CORPORATION
Ohio, USA
31 Diciembre 1977

Ventas totales netas: \$ 2 111 000 000
 Porcentaje extranjero: 27
 Activos totales: 1 545 702 000
 Lugar fortune (1977): 121



Fuente: United States, Securities and Exchange Commission, Company Form 10-K Report, 1977.

El Cuadro 12 ayuda a formarse una idea de la red con que cuenta Eaton en su país de origen y en diversos otros. Fuera de los Estados Unidos el mayor número de las filiales y subsidiarias se encuentran situadas en Europa, en particular en Inglaterra e Italia, Japón y América Latina.

Según el Informe Anual de la compañía del año 1977, Eaton Corporation realizó 73 por ciento de sus ventas netas dentro de los Estados Unidos, 19 por ciento en Europa, 7 por ciento en Canadá y 5 por ciento en América Latina y otras regiones (al total hay que restarle 4 por ciento de transacciones interfiliales para llegar al 100 por ciento). Las mayores utilidades también provinieron de su país de origen. Es obvio, por tanto, que las operaciones externas de Eaton no son fundamentales para la empresa, salvo como una manera de estabilizar los mercados de algunos productos específicos donde la operación internacional permite aprovechar las ventajas que ya posee la corporación en esos rubros. Un caso concreto es el de algunos componentes para vehículos y equipos de transporte de materiales, que son fabricados en las plantas manufactureras de los Estados Unidos y en casi todos los países donde la empresa tiene filiales o subsidiarias.

Pese a la poca importancia relativa que tiene para Eaton sus asociados en América Latina, en el año 1976 las filiales de la empresa en Brasil, Argentina y México se encontraban en los lugares 553, 631 y 785 entre las compañías de mayores ventas de la región.^{1/} Además de asociados en esos países latinoamericanos, Eaton tenía relaciones de capital con firmas de Colombia y Venezuela.

Como hemos visto, Ecuador se encuentra entre las naciones donde las vinculaciones de la empresa transnacional únicamente se dan a través de contratos de tecnología.

^{1/} Progreso, "Las primeras 500 empresas en América Latina", enero-febrero, 1978.

Entre las dos empresas transnacionales descritas, General Tire & Rubber Co. y Eaton Corporation, se pueden apreciar numerosas similitudes. En efecto, ambas han sido fundadas con un sólo año de diferencia; desde el punto de vista de los principales indicadores - ventas netas, utilidades, activos totales y empleo - sus tamaños son prácticamente iguales; el grado de diversificación de sus líneas de productos es muy amplio, cubriendo campos de alta tecnología, ligados en parte a un sector oligopólico y exigente como el automotriz; sus principales campos de acción se encuentra en el país de origen y sus actividades transnacionales complementarias de las que desarrollan en Estados Unidos, donde seguramente se aprovechan en forma importante las ventajas de técnicas ya probadas - probablemente amortizadas -; la presencia en América Latina de las dos empresas se produjo inicialmente y se concentró en países de la región con fuerte producción en el sector automotriz, extendiéndose luego a sólo dos o tres naciones más del área; se puede notar cierta flexibilidad en ambas corporaciones en sus formas de asociación, al operar en una gama que va desde la propiedad total del capital de la filial hasta la tenencia de paquetes minoritarios de acciones en otras firmas; en fin, y pese a que las actividades de las empresas están mayoritariamente centradas en su país sede, se las puede definir como transnacionales por sus grandes tamaños y sus extensas redes de asociados y líneas de producción que actúan en diversas regiones del mundo.

En relación al Ecuador y la integración, materia que interesa estudiar en este caso, se pueden obtener algunas conclusiones.

- La asignación de válvulas para neumáticos al Ecuador, mediante la Decisión 28 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, fue la que incentivó a la ERCCO a ampliar sus actividades a través de la creación de una división especializada para la producción de dicho rubro. Los estímulos de la Ley de Fomento Industrial deben haber contribuido también, en forma complementaria, al desarrollo de la iniciativa.

- Por ser ERCO de una empresa mixta con mayoría de capital nacional, cumple con uno de los requisitos de la Decisión 24 para poder utilizar el mercado ampliado subregional. Al mismo tiempo, el artículo fabricado tiene, según los ejecutivos de la empresa y como se puede deducir de la visita realizada a las instalaciones fabriles, un valor agregado local del orden del 60 por ciento, que le da con propiedad el carácter de nacional a las válvulas para neumáticos elaboradas por la firma en el Ecuador.

- En cuanto a la tecnología empleada y al contrato de uso de marca (Dill de Eaton Corporation), no se tienen antecedentes puesto que no se encuentran registradas en el MICEI, de modo que se ignora cuáles son sus características. Lo que sí está claro es que procede de una de las grandes empresas transnacionales con sede en Estados Unidos, abastecedora de las mayores firmas automotrices de ese país. La propia empresa General Tire & Rubber Co., socia de ERCO y proveedora de la tecnología para la fabricación de los neumáticos, es una de las cinco mayores productoras de este último rubro en Estados Unidos.

- Casi toda la producción está destinada a los mercados de exportación de la Subregión Andina, con lo que se estaría cumpliendo con los propósitos de la asignación que es ampliar el comercio entre los países del Acuerdo, para llegar a escalas razonables de producción y, por tanto, de productividad. Según datos de la misma compañía, ésta abastece el 90 por ciento del mercado subregional de válvulas para neumáticos, pese a algunos problemas de competencia desleal y de dificultades en la aplicación del Arancel Externo Mínimo Común (AEMC) por parte de los países miembros del Acuerdo.

- Este caso sirve para demostrar la importancia de las asignaciones y de los positivos efectos que éstas pueden generar cuando van acompañadas de la correcta aplicación de las disposiciones referentes al tratamiento al capital extranjero y a la tecnología foránea. ERCO ha llevado a cabo una interesante iniciativa industrial, que desde algunos ángulos favorece claramente al Ecuador, en particular por el valor agregado local del producto y las nuevas exportaciones

desarrolladas. La conjunción de dos poderosas empresas transnacionales puede marcar así una efectiva contribución a la industrialización nacional y subregional, siempre que esos beneficios no sean neutralizados por convenios de tecnología o uso de marcas que anulen o minimicen los otros efectos positivos.

Caso 2. Square D Andina S.A.

El segundo caso que se analizará corresponde a una empresa.

- Square D Andina S.A. - que recién está iniciando la producción de algunos artículos de la línea eléctrica, principalmente interruptores de seguridad para tensiones de servicio entre 260 y 1 000 voltios y para corrientes nominales comprendidas entre 30 y 400 amperios, rubros asignados por el programa metalmecánico al Ecuador y Bolivia. La empresa fue creada en 1976, iniciándose el año siguiente la acumulación de algunas piezas para stock, y estimándose que en 1978 el valor de la producción alcanzará a 4,5 millones de dólares.

La asignación misma ha sido motivo de reclamo por parte de los dos países beneficiados, por dejar afuera algunos productos que consideran debieran incluir.

Se espera que de la producción de 1978 un 75 por ciento corresponda a los aparatos asignados y se había programado para ese año una exportación de 3,8 millones de dólares, en particular destinadas a Venezuela y Colombia. Square D Andina S.A. es la única empresa con producción en el Ecuador y con verificación de la Junta del Acuerdo de Cartagena en la Subregión Andina, en el rubro asignado.

De acuerdo con el programa metalmecánico, la asignación goza de una protección arancelaria nominal (AEC) de 60 por ciento en todos los países del Acuerdo. Las exportaciones de los artículos de la asignación procedentes de Bolivia y Ecuador, que tengan su producción verificada por JUNAC, entrarán a todos los otros países miembros sin pagar gravámenes de importación.

En el Ecuador, la empresa Square D Andina S.A. tiene la categoría "especial" de la Ley de Promoción Industrial, o sea, se beneficia del tratamiento más favorable de dicha Ley. También está afecta a la Lista de Inversión Dirigida, por estar situada en Latacunga, es decir, fuera de las tradicionales ubicaciones de Guayaquil y Quito.

No cabe duda que en la creación de la empresa han confluído dos factores de relevante importancia: la oportunidad ofrecida por la asignación del programa metalmecánico (acceso al mercado de la Subregión y fuerte protección arancelaria) y los amplios incentivos de la política de promoción industrial aplicada en el Ecuador.

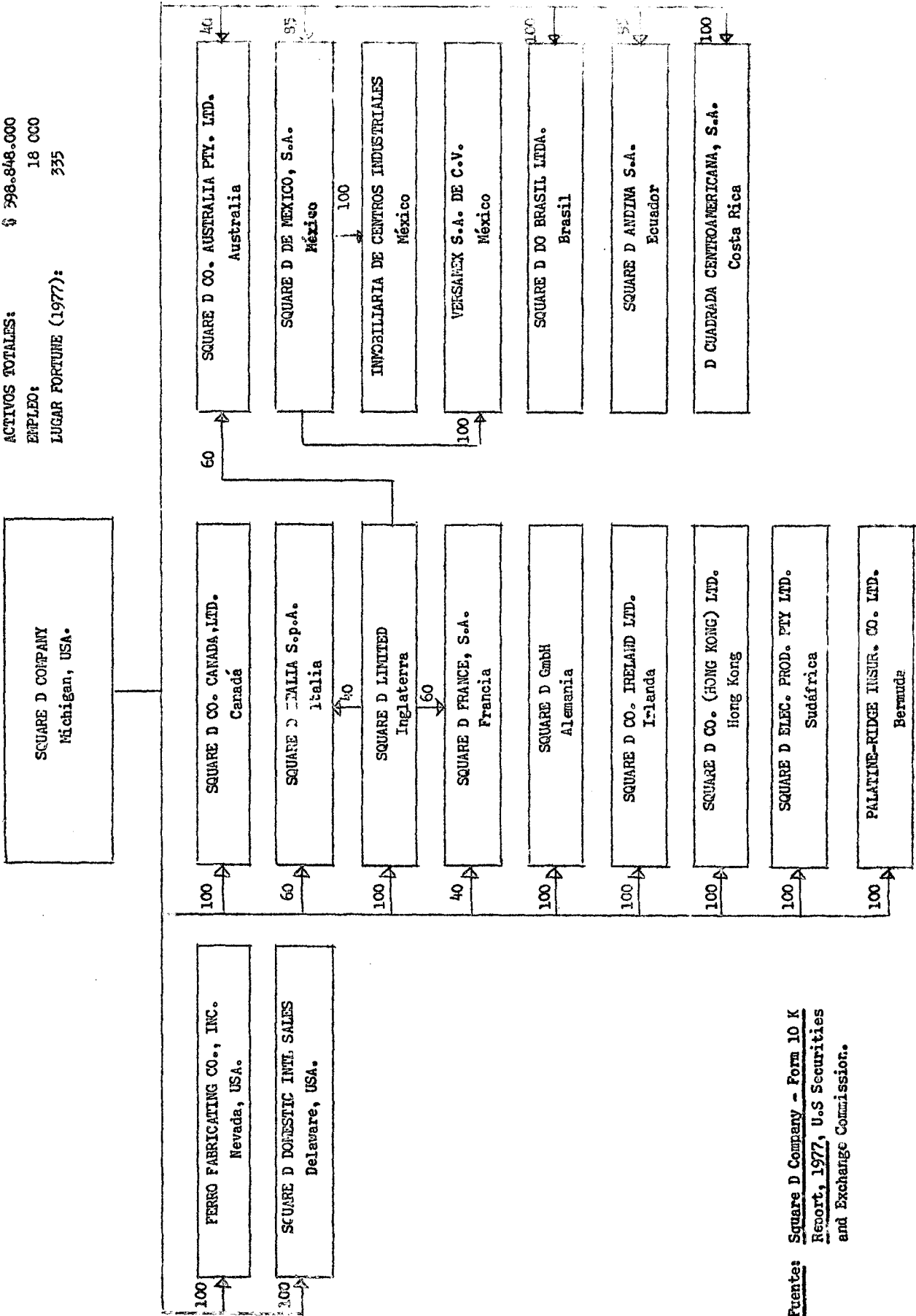
Square D Andina S.A. es una filial de la empresa de los Estados Unidos denominada Square D Company, registrada en el Estado de Michigan. La casa matriz es propietaria del 85 por ciento del capital de la empresa ecuatoriana, estando el 15 por ciento restante de las acciones en manos de inversionistas privados del Ecuador.

Square D Company fue creada en 1903, con el nombre original de Mc Bride Manufacturing Co., tomando la actual denominación en 1917. Su organización actual en el mundo consta de 24 plantas manufactureras, 8 plantas de ensamblaje y 7 bodegas regionales en los Estados Unidos y 9 plantas manufactureras, 9 plantas de ensamblaje y varias bodegas fuera de ese país. Si bien su organización industrial en los Estados Unidos corresponde a una estructura de diferentes especialidades por filiales, en el extranjero las plantas se han concentrado principalmente en equipos de distribución eléctrica y controles industriales para el uso de este fluido.

En los años 1965, 1970 y 1977, Square D Company ocupó los lugares 347, 379 y 335, respectivamente, en orden de ventas entre las mayores corporaciones de los Estados Unidos, según el ordenamiento de la Revista "Fortune" para esos años. Su producción está especializada en la elaboración de equipos eléctricos con alrededor de 20 000 artículos diferentes, organizada en dos divisiones: Equipo de Distribución y Equipo de Generación. Recientemente agregó a estas divisiones un grupo de Equipos Especiales (utilidad pública e industrial y residencial-comercial), a fin de reorganizar sus adquisiciones.

Cuadro 13

VENTAS NETAS TOTALES: \$ 630.754.000
 VENTAS EN EL EXTRANJERO: 16%
 ACTIVOS TOTALES: \$ 398.848.000
 EMPLEO: 18 000
 LUGAR FORTUNE (1977): 335



Fuente: Square D Company - Form 10 K Report, 1977, U.S Securities and Exchange Commission.

Aproximadamente un 30 por ciento del área construida de las plantas manufactureras se encuentra situado fuera de los Estados Unidos, preferentemente en México, Canadá e Inglaterra. Las operaciones en México comenzaron en 1945; en los años sucesivos de los decenios siguientes Square D Company inició sus operaciones en Italia, Australia, Irlanda y Africa del Sur. Sólo en 1976 incrementó sus actividades en América Latina al invertir en Brasil, Ecuador y Costa Rica. En el Cuadro 13 se enumeran las filiales de Square D Company dentro de Estados Unidos y en otros países. Prácticamente en todas las compañías en que participa es dueña del total del capital social, ya sea directamente o a través de sus filiales.

El componente latinoamericano del sistema global de Square D Company está organizado desde México, donde se encuentran ubicadas tres de sus plantas importantes. La empresa principal en México y la del Ecuador son las únicas sociedades que no son de propiedad absoluta de la corporación transnacional, pero en todo caso el porcentaje en manos de terceros es marginal como se aprecia en el Cuadro 13 citado anteriormente.

Al igual que en muchas otras empresas transnacionales, su desarrollo se ha producido en gran parte por compra de firmas existentes, lo que le permitió incrementar sus activos, sus líneas de producción y, especialmente, sus mercados y la tecnología en su sentido más amplio dentro del mismo ramo eléctrico. El cuadro que se incluye a continuación indica la evolución experimentada por la empresa desde la fecha de su fundación hasta 1975.

SQUARE D COMPANY: PRINCIPALES CAMBIOS EN LA EMPRESA, 1903 - 1975

<u>Años</u>	<u>Principales cambios</u>
1903	Se fundó con el nombre de McBride Manufacturing Co.
1917	Adoptó en nombre actual de Square D Company
1920	Adquirió Peru Electric Manufacturing Co.
1929	Adquirió Industrial Controller Co.
1930	Adquirió Diamond Electric Co.
1939	Compró Kollsman Instrument Co. Inc.
1940	Compró activos de John - Emmerich Optical Co.
1951	Compró propiedad de National Manufacturing Co.
1955	Estableció Square D Ltd. (Inglaterra) Absorbió Electric Controller and Manufacturing Co.
1960	Compró propiedad de Gateway Erecting Co.
1964	Compró Coil Engineering Division de General Products Co.
1966	Adquirió Production Tooling Co.
1970	Adquirió Anderson Electric Corp.
1971	Adquirió Ferro-Fabricating Co. Inc.; Sorgel Electric Corp; Bell Electric Co.
1973	Adquirió Nelco Corporation
1974	Adquirió Electromagnetic Industries Inc.; Electric Products Manufacturing Corp.
1975	Adquirió Trine Manufacturing Corp. y Rodale Manufacturing Co. Inc.
<u>Fuente:</u>	Moody's Industrial Manual. Varios números.

Los indicadores de venta, utilidades, activos y empleo del cuadro que sigue, son adecuados para apreciar el crecimiento de la empresa en el período 1945 - 1977. El desarrollo continuado de la corporación se manifiesta en todos estos rubros, con incrementos porcentuales acumulativos de 8.9 por ciento anual en las ventas netas; 11.9 por ciento en las utilidades; y 10.2 por ciento en los activos totales. Como es característico en las grandes empresas transnacionales, el empleo aumenta a tasas inferiores a los otros indicadores -3.5 por ciento acumulativo anual en este caso -, lo que es consecuencia de una expansión de la productividad de dicho factor.

SQUARE D COMPANY: VENTAS, UTILIDAD, ACTIVOS Y EMPLEO, 1945 - 1977

Años	Ventas netas	Utilidad neta (Millones de dólares)	Activos totales	Empleo (Número de personas)
1945	40.3	1.6	18.1	SD
1950	46.3	5.0	30.3	SD
1955	78.7	8.4	54.6	8 400
1960	114.6	11.6	77.5	12 700
1965	179.1	24.6	124.0	10 000
1970	259.4	25.3	162.4	23 057
1975	460.4	35.9	312.1	19 800
1976	528.8	44.3	350.9	17 500
1977	610.8	58.9	398.8	18 000

Fuente: Moody's Industrial Manual. Varios números.

De las ventas totales de Square D Co. un 16 por ciento son al exterior y el 12 por ciento son intrafiliales. La actividad principal de la firma se encuentra en el país sede, sin que ello reste importancia a las acciones internacionales de la compañía, sobre todo si se tiene en consideración la persistente ampliación que han tenido éstas en los últimos años.

Las operaciones que Square D Co. ha emprendido en el Ecuador son casi insignificantes dentro de la actividad global de la empresa transnacional. Según estimación, las ventas de la filial ecuatoriana alcanzarían a 4.5 millones de dólares frente a 611 millones de facturación neta de la casa matriz, es decir, apenas el 0.7 por ciento.

La inversión autorizada en el Ecuador era en 1976 del orden de US\$0.5 millones. En cuanto a los componentes que utiliza la empresa para armar los equipos eléctricos en este país, ellos proceden en su mayoría de una de las filiales mexicanas de Square D Co., como asimismo la tecnología. Dicha filial mexicana se ubica en el lugar 763 entre las empresas más grandes de América Latina,^{1/} con un valor de ventas de 18.2 millones de dólares en 1976.

Las razones que indujeron a Square D Company a establecer una filial en Ecuador son probablemente tres: la asignación a este país de los aparatos de corte y seccionamiento eléctrico de voltaje y amperaje medio - una de las líneas tradicionales de fabricación de la empresa transnacional -; los fuertes incentivos de la política de promoción industrial del Ecuador; y la estrategia de expansión internacional de la empresa, en especial en América Latina, donde la Subregión Andina ofrecía una interesante perspectiva de contar de una vez con el mercado de cinco países miembros, pese a que Venezuela por el momento no participa en el programa metalmecánico.

Sin embargo, Square D Andina S.A., la nueva filial de la empresa transnacional, cumple sólo por ahora con los requisitos exigidos en la Decisión 24 para ser considerada como empresa mixta y participar en forma legítima en los

^{1/} Progreso, op.cit.

beneficios de la asignación del programa metalmecánico, debido a que la casa matriz es propietaria del 85 por ciento del capital social de la compañía formada en el Ecuador. En el futuro deberá suscribir el correspondiente acuerdo de transformación que incremente la proporción del capital social en manos de inversionistas nacionales; en caso contrario, deberán operar los impedimentos de exportación establecidos en la mencionada decisión.

Otro problema, detectable a simple vista, es el bajo valor agregado nacional que tienen los artículos producidos por Square D Andina S.A., 30 por ciento del valor final según la empresa, por cuanto se encuentra todavía en una fase de ensamblaje de componentes importados.

Una dificultad adicional dice relación con las características de la asignación que fija un límite un tanto arbitrario en los voltajes y amperajes mínimos y máximos de los rubros que se produzcan, lo que hace difícil su control efectivo por parte de las autoridades responsables y también complica el desarrollo de líneas de producción más amplias. El límite inferior de la asignación separa estos productos de los que se encuentran en desgravación automática y el superior los diferencia de la asignación de aparatos de corte y seccionamiento mayores de 1 000 voltios y 400 amperes otorgada al Perú en el programa metalmecánico. Cabe señalar que en Colombia, Perú y Venezuela existen empresas productoras establecidas en algunos de los rubros que comprende la asignación.

Las principales conclusiones que surgen de este caso son las que se resumen a continuación:

- La asignación de los aparatos de corte y seccionamiento eléctrico de menos de 1 000 volts a Bolivia y Ecuador en el programa metalmecánico, la fuerte política promocional de este último país y la estrategia de desarrollo de sus actividades en América Latina, llevaron a la empresa transnacional Square D Company a establecer una filial en el Ecuador, con el fin de cubrir desde ahí el mercado de la Subregión Andina.

- Square D Company es una empresa altamente diversificada dentro de dos líneas principales de producción, equipos y aparatos de generación y distribución eléctrica. Al igual que otras empresas transnacionales su desarrollo se ha efectuado mediante numerosas compras de firmas existentes, lo que ha dado lugar a la diversificación de productos, mercados y tecnología.

- Aparte de los Estados Unidos, donde posee 24 plantas manufactureras, tiene establecimientos fabriles y comerciales en Canadá, Italia, Inglaterra, Francia, Alemania, Irlanda, Sudáfrica, Australia, México, Brasil, Costa Rica y el Ecuador. En todas las empresas de los países mencionados en que participa Square D Company es dueña absoluta o casi absoluta, como es el caso de una de las filiales de México y la del Ecuador.

- Este último hecho, la propiedad mayoritaria del capital social de la filial ecuatoriana, hace que esta empresa cumpla sólo por ahora con las disposiciones de la Decisión 24 relacionadas con la proporción máxima de capital extranjero que se exige a las entidades que desean aprovechar las ventajas del mercado ampliado subregional.

- La empresa Square D Andina S.A. ha iniciado su producción con un valor agregado nacional muy bajo, argumentando que mientras realmente no cuente con el mercado de los otros países del Acuerdo que se resisten a dejar ingresar sus productos, no será posible incrementar el porcentaje de integración nacional. Ello, sin duda, constituye un círculo vicioso que deberá romperse.

- Mientras no se aumente el valor agregado nacional de los productos que actualmente sólo se ensamblan y se incrementa la participación nacional en el capital de la empresa, los resultados de la presencia de la empresa transnacional serán inciertos. Es obvio que en este caso la empresa transnacional podrá usar todos los mecanismos tradicionales - precios de transferencia, pagos por tecnología a la propia casa matriz, uso del poder monopólico a través de la diferenciación artificial del producto y del empleo de la protección arancelaria subregional para el desarrollo de actividades comerciales más que industriales, etc. - con mayor facilidad que en una empresa verdaderamente mixta, donde habrá

interesados locales en defender su inversión y las utilidades de la empresa y, por tanto, impedir que opere el sistema global de maximización de beneficios de la transnacional.

Caso 3. Fábrica de Aparatos de Medición Andina S.A. (FAMA)

El tercer caso que se analiza corresponde a una empresa de pequeño tamaño, FAMA S.A., que en 1977 ocupó 14 personas para la producción de voltímetros y amperímetros, artículos asignados en forma exclusiva al Ecuador en el programa metalmecánico de la Subregión Andina.

La empresa fue creada en 1976, al igual que la mayoría de las firmas del Ecuador que participan en las decisiones 28 y 57, y sus ventas previstas para 1978 serían del orden de US\$ 230 mil, de las cuales se espera que un 70 por ciento sea exportada a Colombia, Perú, Venezuela y Bolivia, en el mismo orden de importancia. FAMA S.A. es el único fabricante de instrumentos de medida y control eléctrico con producción verificada por la Junta del Acuerdo de Cartagena en el contexto del programa metalmecánico.

Según este mismo programa, los productos de la empresa se encuentran protegidos por un arancel nominal de 80 por ciento en la Subregión, lo que significa que las importaciones procedentes de terceros países o de los países miembros pagan un Arancel Externo Común (AEC) de esa magnitud, en tanto los artículos con producción verificada que provengan del Ecuador estarán exentos de cualquier gravamen o derecho de aduana.

Dentro de la Ley de Fomento Industrial, la empresa está ubicada en la categoría "especial", es decir, recibe los máximos incentivos de este instrumento promocional, y por estar situada en el parque industrial de Cuenca goza de los beneficios de la Lista de Inversiones Dirigidas y de los propios del parque.

De los productos de la asignación, FAMA S.A. cubre sólo los más simples, importando casi la totalidad de los componentes necesarios para ensamblar los artículos finales de Gossen GmbH, asociada de la empresa con un 30 por ciento del capital social.

Aparte de Gossen GmbH, son accionistas de FAMA S.A. inversionistas privados ecuatorianos, con un 45 por ciento del capital social, y la DEG - agencia alemana para el desarrollo - con el 25 por ciento restante.

La empresa Gossen GmbH fue fundada en 1919 y en la actualidad cuenta con fábricas en Erlangen y Eschenbach (Alemania Federal), que en conjunto emplean 1 800 trabajadores. El departamento de investigación tiene 150 personas. Gossen posee participaciones de capital además del Ecuador, en los países escandinavos, España y Brasil.

Por su parte, Gossen GmbH es filial de Bergmann Elek. Werke A.G., la que a su vez es una empresa asociada de la Siemens AG, corporación que ocupa el lugar 31 entre las empresas más grandes del mundo y el quinto entre los principales productores de equipo eléctrico, después de IBM, General Electric, ITT y Philips.

Siemens AG opera a través de 6 divisiones principales, cuyas proporción en las ventas totales se describen en el gráfico siguiente.

Más de la mitad de las ventas totales de Siemens AG corresponden a sólo dos divisiones: ingeniería eléctrica (generación y distribución de electricidad, transporte, industrias básicas, productos standard e ingeniería de procesos) y telecomunicaciones (teléfonos, comunicaciones de larga distancia, y cables de telecomunicación). Los aparatos de medición y control eléctrico, tal como los ensamblados por FAMA S.A., son fabricados en la división de instalaciones eléctricas.

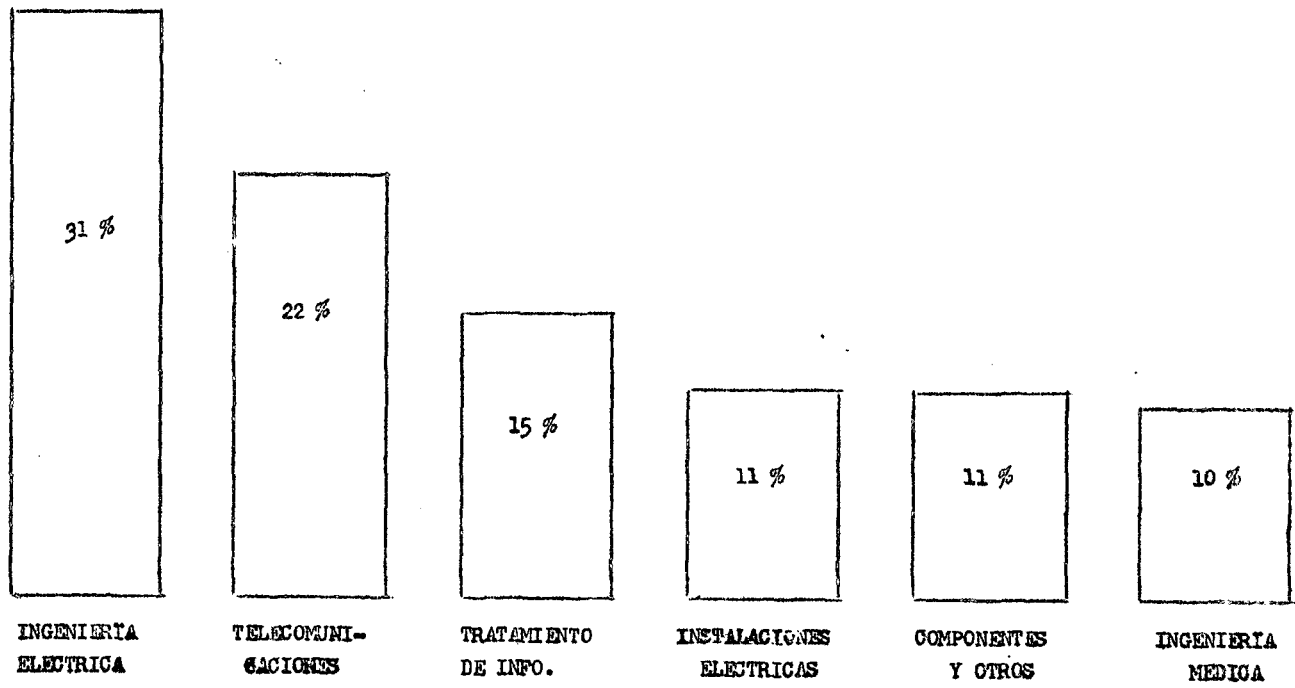
Las ventas por áreas geográficas también se encuentran bastante concentradas en particular en el país de origen de la transnacional y en el resto de Europa.

Los países americanos (Estados Unidos, Canadá y América Latina y el Caribe) representan únicamente un 8 por ciento de las ventas totales de Siemens AG en el mundo.

El sistema de la empresa transnacional consta de 49 plantas en Alemania Federal y 53 fuera de ese país, además de unas 23 plantas asociadas.

Gráfico 7

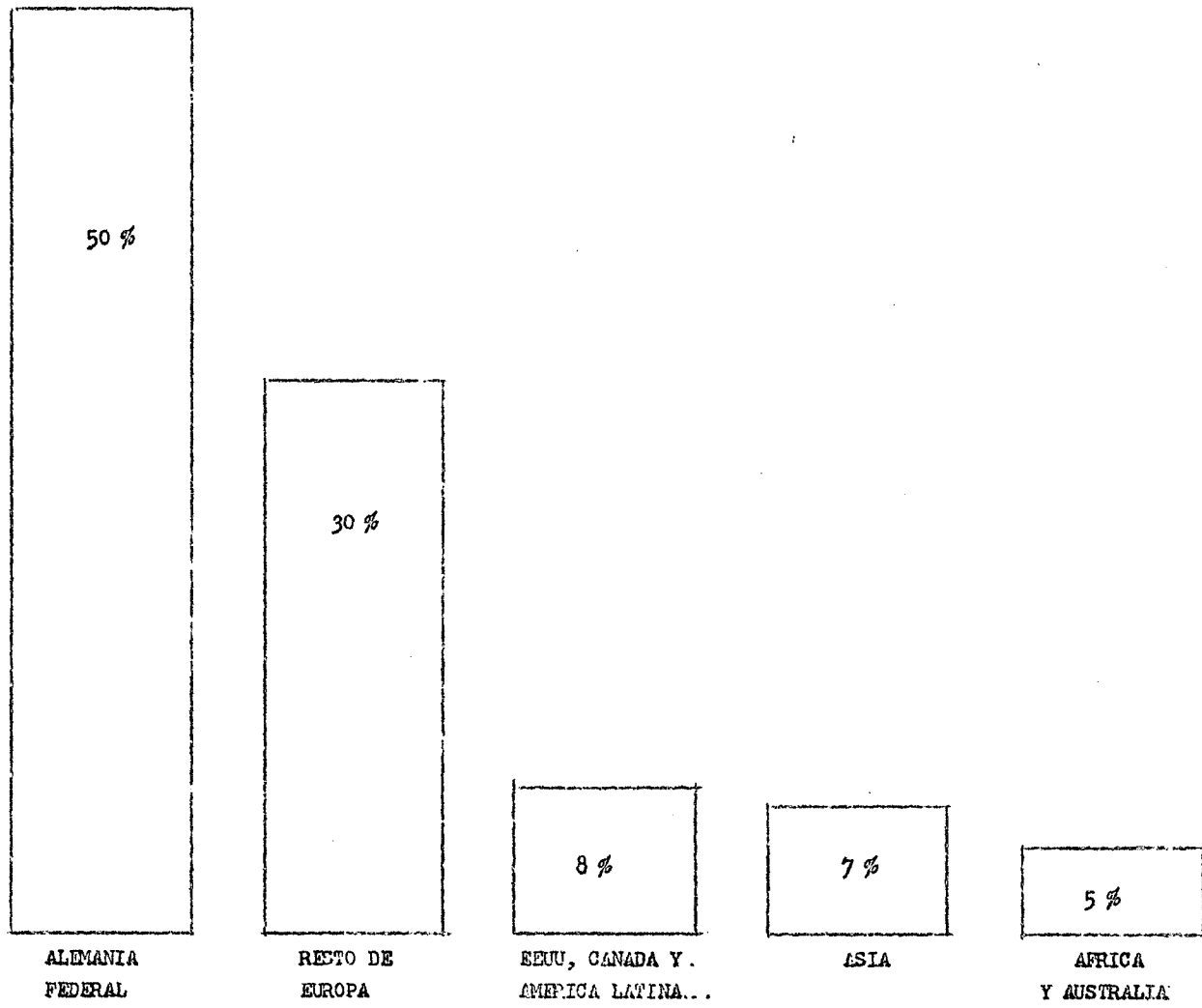
SIEMENS: PROPORCION DE LAS VENTAS POR DIVISIONES, 1975/76



Fuente: SIEMENS, "FACTS AND FIGURES, 1977", ANNUAL REPORT

Gráfico 8

SIEMENS: VENTAS POR AREAS GEOGRAFICAS, 1975/76



Fuente: SIEMENS, "FACTS AND FIGURES 1977", ANNUAL REPORT

En total la red de la empresa cubre 127 países mediante sus plantas industriales, oficinas regionales, representaciones y servicios.

Fuera de este amplio sistema mundial, Siemens AG ha realizado importantes acuerdos de joint-ventures con otras empresas transnacionales, a fin de tener acceso a los mercados de países industrializados como Estados Unidos y Japón. Así, por ejemplo, ha celebrado un contrato de joint-venture con Corning (Estados Unidos), para producir cables de fibra de vidrio; otro con Fuji Electric Co. (Japón), para fabricar controles microprocesadores utilizados en máquinas herramientas; con Intel (Estados Unidos), con la finalidad de manufacturar componentes de microcomputadores; con Allis Chalmers (Estados Unidos), relacionado con los sistemas de control de motores y conmutadores; y finalmente una filial de Siemens AG; Kraftwerke Union AG, tiene uno con Allis-Chalmers (Estados Unidos), para la construcción de turbinas y generadores.

En conjunto el sistema de Siemens AG no tiene relaciones muy marcadas con América Latina, como se puede observar en el cuadro que sigue, el que muestra las principales vinculaciones entre esta empresa transnacional y sus asociados con la región y, en particular, con el Ecuador. Como se ha indicado, la relación de Siemens AG con la compañía ecuatoriana FAMA S.A. es indirecta puesto que se da a través de Gossen GmbH, propietaria del 30 por ciento de las acciones de FAMA S.A.; mientras Gossen GmbH pertenece en su totalidad a Bergmann Elek. Werke AG, empresa filial de Siemens AG. En esta última firma Siemens posee más del 50 por ciento de las acciones.

La organización Siemens AG se caracteriza por tener firmas filiales principales de gran tamaño en Europa, una de las cuales (Bergmann Elek. Werke AG) es propietaria de Gossen GmbH.

Del sistema de Siemens AG menos de una décima parte de las ventas totales se genera en latinoamérica. Sin embargo, ello no significa que las filiales de esta región sean de pequeño tamaño. Por ejemplo, se han podido identificar filiales en Argentina, Brasil, México, Colombia, Venezuela y Ecuador ocupando las de los tres primeros países los lugares 89, 94 y 138, respectivamente en cada uno de ellos. La Siemens del Brasil S.A. alcanzó el lugar 155 entre las

SIEMENS AG: EMPRESAS PRINCIPALES INTEGRANTES DEL SISTEMA Y SU RELACION CON AMERICA LATINA Y EL ECUADOR, 1975

(Millones de dolares y número de personas)

	Ventas	Exportaciones	Patri- monio	Ocupa- ción	Rango cuentas		Casa matriz (porcentaje capital social)
					Orden	Universo	
<u>Empresas de Siemens AG</u>							
<u>en Europa</u>							
Kraftwerk Union AG	516.1	-	2 889.0	12 000	355	de Europa	Siemens AG a/
OSRAM GmbH	247.7	149.6	209.3	9 400	759	de Europa	Siemens AG b/
Transformatoren Union AG	171.4	61.7	...	5 500	1 037	de Europa	Siemens AG
Vacuumsehmelze GmbH	54.5	17.9	35.8	2 100	2 623	de Europa	Siemens AG
Bosch-Siemens Hausgerate GmbH	696.2	-	313.7	14 000	267	de Europa	Siemens AG (>50%); Robt. Bosch (<50%)
Polygram GmbH	629.0	-	555.8	12 228	293	de Europa	Siemens AG (>50%); Philips N.U. (<50%)
Polygram BV	339.3	-	253.9	14 627	548	de Europa	Siemens AG (>50%)
Bergmann Elek. Werke AG	32.7	7.5	20.9	2 100	3 755	de Europa	Bergmann Elek Werke AG (100%)
Gossen GmbH							
<u>Empresas de Siemens AG</u>							
<u>en América Latina c/</u>							
Siemens SA (Argentina)	29.5	89	de Argentina	...
Siemens Do Brasil SA	134.1	2.6d/	47.8	7 850	94	de Brasil	Siemens AG
Iotron (Brasil)	7.1	4.0d/	6.3	3 820	2 192	de Brasil	Siemens AG
Transformadores Uniao SA	44.8	...	7.9	1 223	352	de Brasil	Transformadores Union AG (>50%)
OSRAM SA	13.4	1.2d/	6.6	1 350	1 210	de Brasil	OSRAM GmbH (<50%)
Siemens SA (México)	21.2e/	139	de México	...
Siemens SA (Colombia)
Siemens SA (Venezuela)
Siemens SA (Ecuador)
FAMA SA (Ecuador) f/	< 0.1	< 0.1	< 0.1	14	Gossen GmbH (30%)
<u>Total Siemens AG</u>	<u>7 216.4</u>	<u>3 502.7</u>	<u>4 930.9</u>	<u>30 400</u>	<u>14</u>	<u>de Europa</u>	-
					<u>31</u>	<u>de mundo</u>	

Fuentes: Dun & Bradstreet International. Europe's 5000 largest companies, 1977; Mercado, "Las 170 empresas que venden más" (Buenos Aires); Visao, "Quem e Quem na economia brasileira" (Sao Paulo); CACEX. Relatório 1974 (Rio de Janeiro); CEPAL, Entrevistas.

a/ 100% Siemens desde el año 1977.

b/ 50% Siemens desde el año 1976, 100% Siemens desde el año 1978.

c/ Excluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua.

d/ Del año 1974.

e/ Del año 1976.

f/ Del año 1977.

empresas con mayores ventas en 1976, considerando el conjunto de América Latina. 1/

Dado que recién inicia sus operaciones, FAMA S.A. es una no significativa del sistema Siemens AG que en 1975 tuvo entradas por concepto de ventas US\$7 200 millones. Por su lado, Bergamann Elek. Werke vendió US\$339 millones y Gossen GmbH US\$ 33 millones.

Las conclusiones centrales que se pueden extraer del caso que se ha presentado se pueden resumir así:

- La asignación y los incentivos locales (los máximos otorgados) deben haber jugado un papel determinante en la instalación de la firma en el país.
- La empresa formada en el Ecuador para aprovechar la asignación de los aparatos de medición y control eléctrico del programa metalmecánico ha iniciado sus actividades con un reducido tamaño y un bajo porcentaje de integración local de los productos que elabora (etapa de ensamblaje). Esta situación responde en general a las políticas de las empresas extranjeras tendientes a no arriesgar grandes inversiones ni esfuerzos productivos, en tanto no se consolida su posición dominante en el mercado local y subregional.

Es frecuente que aun las más grandes empresas transnacionales comiencen sus operaciones, cuando se introducen en un nuevo mercado a través de filiales o subsidiarias, con cantidades mínimas de capital y acentuando más los aspectos comerciales que los de producción.

- Las proporciones en que se encuentra dividido el capital social de FAMA S.A., 30 por ciento extranjero (Gossen GmbH), 45 por ciento privado nacional y 25 por ciento de capital considerado neutro (DEG, agencia alemana para el desarrollo) convierten a la empresa en una sociedad mixta según las

1/ Progreso, op.cit.

disposiciones de la Decisión 24 y las modificaciones establecidas en la Decisión 103, es decir, le permiten exportar a los otros países miembros del Acuerdo de Cartagena aprovechando los beneficios de la programación sectorial.

- La Siemens AG, una de las empresas más grandes del mundo, por intermedio de sus filiales Bergmann Elek. Werke AG y Gossen GmbH ha incrementado indirectamente sus actividades en la Subregión. Desde el punto de vista del Ecuador es fundamental conocer en toda su extensión las vinculaciones que existen entre la sociedad recientemente creada en su territorio y la gran empresa transnacional ^{1/} que someramente se ha descrito en los párrafos anteriores. Ello, por un lado por la potencialidad para abordar en conjunto con la ET diversos proyectos en los que la empresa es líder en el sector eléctrico y en numerosas líneas de diversas especialidades no eléctricas y, por otro, por el poder de la transnacional para inclinar en favor los beneficios a que tiene derecho el país que goza de la asignación.
- Sólo habrá un avance para el país y la subregión si la participación de la empresa transnacional contribuye al desarrollo nacional e incrementa el comercio intra-subregional, mediante producciones cuyas materias primas, partes, piezas y componentes tengan por origen principalmente los países miembros del Acuerdo. Al igual, deberá haber una suficiente difusión tecnológica, que se obtiene sólo cuando se sobrepasa la etapa de simple ensamblaje de los productos.
- No cabe duda que también en este caso han existido dificultades para la empresa, ya sea debido a la inestabilidad del programa metalmecánico (salida de Chile y no participación de Venezuela en él) como a los problemas

^{1/} Como en otros casos, el concepto de "empresa transnacional" es relativo. Por lo general una de las características de tales corporaciones - aparte de tener su origen en un país industrializado y filiales en diversos otros - es el gran número de accionistas propietarios del capital, el que da lugar a una cierta independencia de la administración frente a los tenedores de las acciones. Siemens AG tiene una gran cantidad de accionistas, sin embargo, por un sistema de votación ponderada la familia von Siemens mantiene el control efectivo de la empresa con un 11% de las acciones. (Véase Fortune, "Siemens Starts Second but Finishes First", 10 de abril de 1978.)

para la apertura de los mercados (lentitud en poner en vigencia el Arancel Externo para los productos de la asignación, competencia desleal desde otros países latinoamericanos, etc.). De nuevo el círculo vicioso se romperá si se cumplen de manera simultánea los compromisos de los países miembros y los requisitos de origen de los productos de la empresa.

Caso 4. Iskra Herramientas Electromecánicas del Ecuador S.A. "ISKRAEMEC"

El cuarto caso que se estudia es el de una empresa creada en 1975 con el fin de aprovechar la asignación de herramientas electromecánicas otorgada a Bolivia y Ecuador por la Decisión 28. Se trata de Iskraemec, firma cuyas ventas principalmente, de taladros y amoladoras de uso manual alcanzaron a 260 y 280 mil dólares, respectivamente en los años 1976 y 1977. Las exportaciones fueron de 110 y 150 mil dólares para los mismos años, mayormente a Perú en 1976, y a Venezuela y Perú en 1977.

Iskraemec es una firma que ocupaba en total a 27 personas en 1977 y es el único fabricante con producción verificada por la Junta del Acuerdo de Cartagena en la mencionada asignación de la Decisión 28. De acuerdo con esta Decisión, los productos asignados gozan de una protección arancelaria en todos los países miembros - que sólo puede ser utilizada por fabricantes de Bolivia y el Ecuador con producción verificada - de un 70 por ciento ad valorem.

En el Ecuador la empresa está afecta a la clasificación "especial" de acuerdo con la Ley de Promoción Industrial, lo que le da derecho al máximo de los beneficios otorgados por este instrumento de fomento. No obstante, por su ubicación en Quito no recibe las ventajas de la Lista de Inversión Dirigida.

Dadas las circunstancias anotadas, es muy probable que el factor más influyente en la instalación de la empresa en el Ecuador ha sido en primer término la apertura del mercado subregional que proporciona la Decisión 28 y, en segundo lugar, la política de estímulos a la industria del país.

Dentro del capital social de Iskraemec un 51 por ciento pertenece a la Comisión de Valores-Corporación Financiera Nacional (CV-CFN), organismo público autónomo, y el 49 por ciento restante a la entidad yugoslava Iskra, la más grande asociación de productores de artículos eléctricos de esa nación.

Iskra está formada por 61 organizaciones básicas de trabajadores asociados y 14 comunidades de trabajo, las que constituyen 7 principales divisiones de producción especializada y 5 de servicios, como se puede apreciar en el cuadro que se incluye a continuación.

ISKRA: COMPONENTES DE LA ASOCIACION, 1977

A. Organizaciones de trabajo de producción especializada:

<u>Organización</u>	<u># OBTA</u> ^{a/}
Industria de auto partes eléctricas	8
industria de automación	7
industria de componentes	10
industria de capacitores	3
industria de bienes de consumo	6
industria de telecomunicaciones	20
industria de baterías	*

B. Organizaciones de trabajo de servicio

<u>Organización</u>	<u># OBTA</u> ^{a/}
Comercializadora Iskra	5
Instituto de Productividad del Trabajo	2
Centro de Procesamiento de Datos	*
Inversora Iskra	*
Centro de Capacitación Iskra	*

Fuente: Iskra, Annual Report 1977.

a/ OBTA - organización básica de trabajo asociado.

* Menor de una OBTA.

Las actividades manufactureras de la asociación cubren 6 rubros de producción: equipos de telecomunicaciones; computadoras; equipos de automatización; componentes electrónicos y electromecánicos; bienes de consumo y bienes de capital. La asociación además tiene su propia red de distribución y ventas, dentro y fuera del país.

En 1946 se dió comienzo a las operaciones de la asociación Iskra con la fabricación de productos eléctricos y mecánicos, dando ocupación a 850 trabajadores. En 1977 empleaba en total a casi 26 000 personas, con un valor de producción de 700 millones de dólares y exportaciones del orden de 82 millones de dólares. Su red internacional de comercialización consta de 7 empresas y 8 representaciones. Las primeras se encuentran situadas en la República Federal Alemana (2 empresas), Italia, Francia, Estados Unidos, Inglaterra y Suiza y las segundas en Checoslovaquia, Polonia, República Democrática Alemana, Rumania, Unión Soviética, Egipto, Irán y Venezuela.

Por otra parte, la asociación Iskra mantiene relaciones de capital con sólo dos empresas manufactureras en el mundo: Perles AG de Suiza e Iskraemec del Ecuador.

Iskra es un caso interesante de una entidad que teniendo varias características de una empresa transnacional, no se puede clasificar estrictamente en esa categoría.

Perles de Suiza es una empresa que vendió del orden de US\$20 millones en 1976 y su rubro fundamental de producción son las herramientas eléctricas manuales a las que en algunos tipos incorpora los motores eléctricos de Iskra.

La tecnología empleada por Iskraemec proviene de Iskra y de Perles, utilizando la marca "Iskra-Perles" para sus productos, "fabricado en el Ecuador bajo licencia yugoslava-suiza". Dado que el contenido de integración local es muy bajo, la tecnología en gran medida viene incorporada en los componentes importados que ensambla la fábrica ecuatoriana.

Resumiendo los aspectos más marcados de este último caso, se puede concluir que:

- La asignación de las máquinas o herramientas eléctricas con motor incorporado en forma exclusiva al Ecuador, mediante la Decisión 28, ha sido con seguridad el principal estímulo para instalar una planta con el fin de producir dichos artículos en el país. El fomento del proyecto y participación mayoritaria en el capital de la sociedad de la CV-CFN han contribuido sin duda al nacimiento de una actividad industrial cuyo principal mercado se encuentra fuera del país, como asimismo la clasificación de "especial" dentro de los incentivos de la Ley de Promoción Industrial.

- Al tratarse de una empresa mixta, con mayoría de capital nacional, la presencia en ella de una compañía extranjera es legítima en la posibilidad de llevar a cabo exportaciones a los países miembros del Acuerdo gozando de las correspondientes preferencias arancelarias. En este caso se trata, además, de una empresa que se podría calificar más bien de internacional que de transnacional, dada su estructura de asociación cooperativa de organizaciones de trabajadores y el reducido número de filiales o subsidiarias con que opera en el exterior.

- Como en la mayoría de los ejemplos anteriores, la empresa se encuentra en la etapa de ensamblaje al incorporar a sus productos escasos insumos nacionales o subregionales, la que se podrá superar si se realizan las respectivas inversiones en maquinaria, equipos e instalaciones de fabricación. Ello, a su vez, depende de la real creación del mercado ampliado subregional, es decir, de la puesta en vigencia de los aranceles externos que protejan la entrada a esos países de los productos elaborados en el Ecuador. Ambos factores deberán ocurrir en forma simultánea, teniendo en consideración que el cumplimiento de requisitos de origen y la apertura de los mercados son hechos interrelacionados.

- A la fecha del estudio, se estaba aprovechando una parte muy reducida de la asignación por parte del Ecuador. Asimismo, la fabricación integral de los

motores eléctricos en el país podría ampliar considerablemente el proyecto, por la extensa aplicación que éstos tienen en el campo de otras herramientas manuales eléctricas y en productos electrodomésticos, que en gran medida se encuentran en el régimen de desgravación lineal automático.

2. Principales conclusiones de los estudios de casos

Del examen de los 4 casos presentados se pueden obtener algunas consideraciones globales, relacionadas con la programación subregional y la presencia de empresas extranjeras como resultado de ella.

Aunque hay numerosos factores relacionados con cada caso particular, del análisis surgen elementos que pueden ser eventualmente empleados para reforzar o modificar las estrategias y políticas generales, y al mismo tiempo ser de alguna utilidad dentro del Ecuador o en los otros países de la Subregión. A veces hay diferencias entre los principios acordados en común por los países y su aplicación práctica en cada uno de ellos. El cumplimiento de las disposiciones conjuntas ofrece diversas dificultades, según sean las características del país y las circunstancias históricas en las que se encuentra en un momento dado cada nación. No obstante, la no aplicación o el incumplimiento reiterado de los aspectos sustantivos de los acuerdos conduce a su gradual debilitamiento y a sucesivas nuevas infracciones.

En la Subregión Andina la correcta puesta en vigor de los principios referidos a la participación de capitales y tecnología extranjeras y los dispositivos de la programación, parecen ser las materias esenciales para garantizar la confianza y progreso mutuo de los países miembros. Serán en dichos principios donde se centrará una parte importante de los comentarios que siguen, teniendo presente su aplicación formal en el Ecuador y, en particular, las consecuencias posibles de detectar en dicho país la vinculación con las empresas extranjeras analizadas.

En este sentido, los estudios de casos sugieren las siguientes conclusiones principales:

i) Las asignaciones, tanto de la Decisión 28 como de la 57, al otorgar una significativa protección arancelaria a los productos concedidos al Ecuador - entre 60 y 80 por ciento ad valorem de Arancel Externo Común - han sido un factor determinante en la creación de 3 nuevas empresas y en el establecimiento de una división especializada en una existente. Cada una de estas empresas es productora única en la Subregión en los artículos asignados, lo que les da potencialmente una posición dominante en sus respectivos mercados.

ii) Los instrumentos nacionales de fomento industrial (Ley de Promoción Industrial, Lista de Inversiones Dirigidas y Parques Industriales, entre los más importantes) han sido, sin duda, elementos complementarios a las asignaciones para decidir la instalación de las empresas en el Ecuador. En uno de los casos puede haber influido, además, la participación activa de una entidad autónoma del Estado como inversionista.

iii) En lo que dice relación con el cumplimiento de las disposiciones de la Decisión 24 en cuanto a la participación de capital extranjero en las empresas, en 3 de ellas ésta es minoritaria y en la otra mayoritaria. El último caso corresponde a una firma con inversiones de una empresa transnacional, cuya política internacional de inversiones está dirigida a la constitución de filiales, es decir, empresas en las que tiene la propiedad total o mayoritaria del capital social. En las otras 3 sociedades los aportes de capital fluctúan entre 30 y 49 por ciento y provienen de 2 empresas transnacionales, con bastante flexibilidad en sus modalidades de participación accionaria, y de una asociación internacional en que las vinculaciones con el exterior no son predominantes (tiene sólo dos subsidiarias fabriles).

iv) Es un hecho conocido que los nexos de capital son indicativos de sólo una parte de aquéllos de los que podrían existir con las empresas extranjeras, y no siempre los principales. Muchas veces los contratos de tecnología, en

sus múltiples formas, pueden ser causantes de lazos más estrechos y de mayor relevancia económica. En los casos estudiados, la tecnología provino de las propias empresas accionistas, salvo en una firma en que ésta fue contratada con una empresa transnacional diferente. Es de interés hacer notar que únicamente 2 firmas han registrado sus contratos de tecnología en las entidades oficiales pertinentes, por lo que se desconocen los términos de los otros 2. Un factor digno de destacar es que, dada la libertad de cambio de moneda extranjera que existe en el país, resulta muy difícil controlar los pagos reales que se efectúan a las empresas extranjeras por este concepto.

Para evitar operaciones de transferencia de fondos que no correspondan a servicios realmente prestados, la Decisión 24 prohíbe los pagos por tecnología entre filiales y casa matriz. Una de las empresas analizadas se encontraría en dicha situación. Otra práctica excluida por la Decisión 24 es que los contratos de tecnología o uso de marcas limiten los países o regiones a los que se pueda exportar. Dos de las empresas tienen en sus acuerdos cláusulas que reducen la vigencia de éstos a sólo la Subregión Andina y Chile.

v) En función de la contribución de las empresas al desarrollo nacional o subregional, a la fecha sólo una empresa logró un nivel de valor agregado significativo, mientras las otras 3 se encuentran todavía en la etapa de ensamblaje. Dos razones pueden explicar esa situación: la lentitud en obtener la apertura de los mercados de los otros países miembros - dificultad en poner en vigencia los aranceles externos comunes, inestabilidad provocada por la salida de Chile, problemas de balanza de pagos del Perú, etc. - y la tradicional estrategia de las empresas extranjeras de no comprometerse en fuertes inversiones en tanto no se han asegurado una posición dominante en el mercado.

vi) Al momento del estudio, las 4 firmas se encontraban exportando a países de la Subregión por un valor conjunto del orden de los 5 millones de dólares. No se tienen antecedentes acerca del efecto neto de estas exportaciones sobre

la balanza de pagos ecuatoriana, al no conocerse los pagos por insumos importados, por tecnología, por remesas de utilidades ni por otras transferencias financieras derivadas de adquisición de equipos, créditos, etc.

vii) A las empresas que se encuentran en la etapa de ensamblaje les ocurre la paradoja que, en tanto no alcancen un grado razonable de integración nacional o subregional en los artículos que elaboran, encontrarán una natural resistencia por parte de los países del Grupo Andino para dejar entrar las exportaciones procedentes de dichas empresas y, al mismo tiempo, dentro del propio país los fabricantes tendrán problemas para consolidar un abastecimiento de insumos nacionales en tanto sus pedidos sean reducidos e irregulares.

Frecuentemente los países miembros no respetan los requisitos de la programación porque encuentran dificultades en las exportaciones de productos asignados a ellos y no están dispuestos a importar artículos meramente ensamblados. El círculo vicioso se puede romper únicamente por la vía del incremento simultáneo de las exigencias de integración local o subregional de los productos y de las facilidades de ingreso de esos artículos a las naciones del Acuerdo. Se debe recordar que los incentivos arancelarios son una magnitud significativa, lo que abre la posibilidad de lograr considerables ingresos monopólicos para las empresas, en desmedro de la recaudación fiscal y del gasto de divisas del país importador. Por el contrario, el cumplimiento de los requisitos de origen es un asunto que importa sobre todo al país de procedencia de los productos, en virtud del valor agregado nacional que puede o no quedar dentro del territorio nacional.

viii) Las 4 empresas extranjeras asociadas y la proveedora de tecnología de las compañías locales analizadas, tienen características que vale la pena destacar. Como se ha indicado, 3 de las 4 firmas inversionistas son empresas transnacionales o filiales de éstas, y la cuarta es una asociación de productores,

dentro de una estructura normal en su país de origen, Yugoslavia. La proveedora de tecnología también es una transnacional. Tres de las transnacionales tienen su casa matriz en los Estados Unidos y la cuarta en la República Federal de Alemania.

Existen varios elementos comunes a las 4 empresas transnacionales, que se describen a continuación:

Antigüedad. Se trata de empresas que han superado el medio siglo desde su fundación;

Tamaño. En materia de ventas netas todas ellas exceden de los 2 000 millones de dólares, salvo una que vendió poco más de 600 millones. La corporación alemana Siemens AG facturó más de 7 000 millones de dólares, ubicándose en el lugar 35 entre las mayores empresas del mundo, en tanto que las otras 3 transnacionales de origen estadounidense están situadas en el grupo de las 350 empresas más grandes de los Estados Unidos.

Importancia del mercado. Para todas las empresas transnacionales estudiadas el mercado interno del país de origen representa más del 70 por ciento de sus ventas totales (salvo para Siemens AG, que significa el 50 por ciento), lo que les da una base de sustentación con bastante independencia de las contingencias del comercio exterior y pueden contar, además, en forma plena con la ayuda de los mecanismos de cooperación nacional en sus actividades externas (financiamiento, seguros de inversión, promoción de exportaciones y, en general, con la colaboración de la infraestructura de países altamente desarrollados), dada su raigambre y vinculación local.

Diversificación. Aunque las 4 empresas transnacionales se caracterizan por operar mediante divisiones relativamente especializadas en sus respectivos campos, cada una de ellas elabora o proporciona una enorme gama de productos y servicios muy diversos - se superan los 20 000 artículos diferentes en algunos casos. Esta gran diversificación, como es obvio, no sólo se refiere a los productos y mercados, sino también a las tecnologías empleadas.

Para alcanzar dicho nivel de diversificación y desarrollo las empresas desde su inicio han efectuado múltiples operaciones de compra, fusión y acuerdos con otras compañías, lo que les ha proporcionado nuevos mercados, productos y tecnologías.

Filiales y subsidiarias. Tanto dentro de su país de origen, como fuera de él las transnacionales que se han estado estudiando tienen extensas redes de asociados que cubren prácticamente los 5 continentes, tomando en cuenta filiales y subsidiarias dedicadas a la distribución, producción manufacturera o servicios. Es interesante verificar que mientras 3 empresas muestran una gran flexibilidad en cuanto a las fórmulas de asociación, la cuarta firma sigue una política de actuar únicamente a través de firmas en las cuales es accionista mayoritaria.

Relaciones con América Latina. Las vinculaciones de las empresas con la región se encuentran concentradas marcadamente en México y Brasil, donde las 4 firmas en conjunto tienen 18 filiales y subsidiarias (11 en México y 7 en Brasil). Los otros países en los cuales tienen participaciones son Venezuela (4), Colombia (3), Ecuador (3), Argentina (2) y Costa Rica (1).

FILIALES Y SUBSIDIARIAS DE LAS 4 EMPRESAS TRANSNACIONALES EN AMERICA LATINA

Países	General Tire	Eaton	Square D	Siemens AG	Total
México	3 (#)	4 (# y -)	3 (#)	1 (s/d)	11
Brasil		2 (#)	1 (#)	4 (s/d)	7
Venezuela	1 (-)	2 (# y -)		1 (s/d)	4
Colombia	1 (-)	1 (-)		1 (s/d)	3
Ecuador	1 (-)		1 (#)	1 (-)	3
Argentina		1 (#)		1 (s/d)	2
Costa Rica			1 (#)		1
Totales	6	10	6	9	31

Nota: (#) filial (participación mayoritaria en el capital),
 (-) subsidiaria (participación minoritaria en el capital).

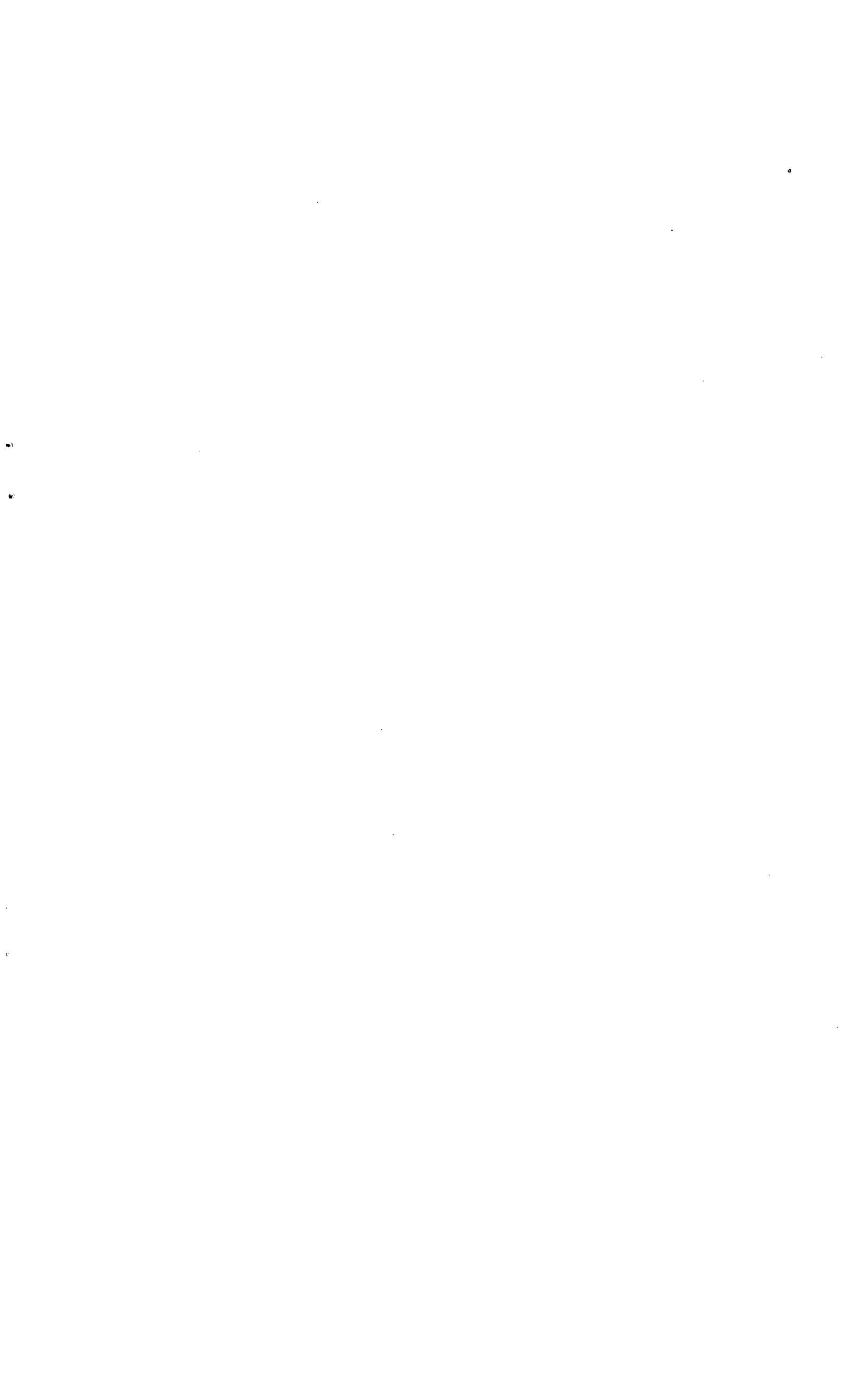
Fuente: Véase gráficos 11, 12, 13 y 14.

Algunas de estas firmas asociadas alcanzan tamaños bastante grandes, como por ejemplo la Siemens de Brasil que ocupó el lugar 155 entre las empresas con mayores ventas de América Latina en 1976.

Aparte de los factores enumerados, que indican ciertos denominadores comunes, existen evidentemente estrategias y comportamientos específicos de las empresas que no han podido ser examinados por falta de antecedentes disponibles y confiables. Aunque se presentan varios de los signos característicos del accionar de las empresas transnacionales, el caso de la aplicación de la programación sectorial en el Ecuador no es el mejor para efectuar un análisis riguroso de esas pautas de comportamiento y menos para generalizarlas. En efecto, considerando el tamaño y grado de industrialización del país, es difícil desligar los resultados del análisis de este hecho, por cuanto uno y otro aparecen como causa y efecto simultáneamente. Así, el alto grado de concentración industrial, las posiciones monopólicas de las empresas en el mercado de productos y de factores, la baja integración local de los artículos y, por ende, el mínimo aporte a la balanza de pagos, etc. son elementos habituales en las formas de operar de las empresas transnacionales, pero también lo son de la estructura general de una nación de mercado interno reducido.

Pese a las dificultades analíticas para atribuir correctamente las responsabilidades del fenómeno comentado a las empresas participantes o a los condicionantes nacionales, la única manera viable que surge para modificar esa situación, o sea, mejorar el nivel de competencia, aumentar la contribución de las empresas al producto nacional, incrementar su aporte al comercio exterior y, en general, asegurar la industrialización, es por intermedio de la integración económica de los países de menor desarrollo relativo, siempre que conjuntamente se aplique una clara y definida política acerca del papel que deben jugar los diferentes actores - nacionales y extranjeros - en el proceso.

Por último, en la aplicación práctica de dichas políticas, el conocimiento que tengan los gobiernos de los países miembros y los empresarios nacionales acerca de las características de los posibles asociados o proveedores de tecnología, es un aspecto de gran importancia de la mayor o menor capacidad para obtener beneficios mutuos y equilibrados entre las partes.



Cuadro 1

ECUADOR: PRODUCCION MINERA - VALOR TOTAL Y VALOR AGREGADO, 1955-1975
(Millones de sucres)

Descripción	1955			1965			1970			1975		
	Valor total	Valor agregado	$\frac{2}{1} \times 100$ (porcentaje)	Valor total	Valor agregado	$\frac{5}{4} \times 100$ (porcentaje)	Valor total	Valor agregado	$\frac{8}{7} \times 100$ (porcentaje)	Valor total	Valor agregado	$\frac{11}{10} \times 100$ (porcentaje)
220 Producción de petróleo crudo y gas natural	40.2	32.3	80.3	7.8	7.6	97.4	10.7	9.6	89.7	9 733.9	8 549.2	88.3
230 Extracción de minerales metálicos	1.4	1.1	78.6	20.2	13.5	66.8	27.4	19.5	71.2	52.9	40.4	76.4
290 Extracción de otros minerales				19.5	17.3	88.7	42.4	37.1	87.5	32.4	18.7	57.7
<u>Total</u>	<u>41.6</u>	<u>33.4</u>	<u>80.3</u>	<u>47.5</u>	<u>38.4</u>	<u>80.8</u>	<u>80.5</u>	<u>66.2</u>	<u>82.2</u>	<u>9 819.2</u>	<u>8 653.2</u>	<u>88.1</u>

Fuentes: República del Ecuador, Primer censo industrial 1955 - Resumen de resultados, Quito, junio de 1957.
Junta Nacional de Planificación y Coordinación, Segundo censo de manufacturera y minería, 1965, Quito.
Instituto Nacional de Estadística, Anuario de estadística, 1965-1970, Quito, enero de 1973.
Instituto Nacional de Estadística, Anuario de estadística manufacturera y minera, 1975, Quito, 1978.

Cuadro 2

ECUADOR: PRODUCCION Y EXPORTACIONES DE PETROLEO CRUDO, 1970-1977

(Millones de dólares y millones de barriles)

Año	Producción		Exportaciones	
	Valor <u>a/</u>	Cantidad	Valor	Cantidad <u>b/</u>
1970	6.0	1.5	0.6	0.1
1971	5.3	1.4	1.2	0.3
1972	68.6	28.6	59.5	25.0
1973	308.7	76.2	282.1	59.0
1974	889.8	64.6	792.0	44.4
1975	688.6	58.8	616.8	43.1
1976	815.7	68.4	725.9	47.3
1977	857.9	66.1	713.0	40.2

Fuentes: CEPAL, Estudio Económico 1977 (versión preliminar) E/CEPAL/1050/Add. I, Santiago, julio de 1978.
Banco Central del Ecuador. Boletín Nº XLVIII-560, septiembre-diciembre de 1974.

a/ A precios de exportación.

b/ Excluyen las exportaciones que se hacen bajo convenios de compensación y trueque para refinar o consumir en el Ecuador.

Cuadro 3

ECUADOR: VINCULACIONES ENTRE LA PRODUCCION PETROLERA, EL PRODUCTO INTERNO BRUTO,
LAS EXPORTACIONES Y LOS INGRESOS DEL GOBIERNO

	1972	1973	1974	1975	1976	1977 a/
	<u>Millones de sucres</u>					
1. Producto interno bruto a precios de mercado	47 102	63 575	93 585	108 246	130 183	153 812
2. Sector petrolero	1 092	5 496	15 197	12 976	16 489	16 366
3. 2 como porcentaje de 1	2.3	8.6	16.2	12.0	12.7	10.6
	<u>Millones de dólares</u>					
1. Exportaciones totales	323	583	1 225	1 013	1 296	1 396
2. Exportaciones de petróleo b/	59	282	792	617	726	713
3. 2 como porcentaje de 1	18.4	48.4	64.6	60.9	56.0	51.1
	<u>Millones de sucres</u>					
1. Ingresos del gobierno c/	7 028	10 039	17 141	19 318	23 053	26 700
2. Ingresos petroleros del gobierno	877	2 499	6 490	5 840	6 610	6 511
3. 2 como porcentaje de 1	12.5	24.9	37.9	30.2	28.7	24.4

Fuente: CEPAL, Estudio Económico, 1977 (versión preliminar) E/CEPAL/1050/Add-I, Santiago, julio de 1978.

a/ Cifras preliminares.

b/ Incluye exportaciones bajo compensación y trueque por los valores siguientes: 1973, US\$ 43 millones; 1974 US\$ 186 millones; 1975 US\$ 112 millones; y 1976 US\$ 165 millones.

c/ Presupuesto, más Fondo Nacional de Desarrollo y Fondo Nacional de Participaciones (FONAPAR).

Cuadro 4

ECUADOR: LA INVERSION TOTAL, 1970-1976

(Millones de sucres de 1970)

	1970	1972	1973	1974	1975	1976
Inversión pública	1 776	1 769	3 037	4 408	4 862	5 294
Inversión privada	5 945	5 602	6 167	7 837	9 437	8 281
<u>Inversión total</u>	<u>7 721</u>	<u>7 371</u>	<u>9 204</u>	<u>12 245</u>	<u>14 299</u>	<u>13 575</u>

Fuente: CEPAL, Estudio Económico 1977, (versión preliminar), E/CEPAL/1050/Add.I, Santiago, julio de 1978.

Cuadro 5
 ECUADOR: DISTRIBUCION POR SECTORES DE LA INVERSION PUBLICA
 (Porcentajes)

	1970	1972	1973	1974	1975	1976	Promedio 1972-1976
Agricultura y ganadería	7.0	8.1	7.2	7.9	12.1	11.9	9.4
Industria	-	-	-	0.3	0.1	0.1	0.1
Hidrocarburos	-	-	2.3	9.7	22.2	19.7	10.8
Energía eléctrica	10.4	13.9	18.0	12.0	12.7	23.0	15.9
Transportes	58.0	51.2	39.4	42.5	28.2	17.9	35.8
Educación	6.9	6.2	12.5	8.1	5.7	7.0	7.9
Salud	1.9	1.7	4.2	2.0	1.4	1.8	2.2
Otros sectores	15.8	18.9	16.4	17.5	17.6	18.6	17.8
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

Fuente: CEPAL, Estudio Económico 1977, (versión preliminar) E/CEPAL/1050/Add.I, Santiago, julio de 1978.

Cuadro 6
 ECUADOR: CRECIMIENTO REAL DE LA INVERSION PUBLICA POR SECTORES
 (Millones de sucres de 1970)

	1970	1976	Tasa anual de crecimiento entre 1970 y 1976
Agricultura y ganadería	125.1	585.1	29.3
Industria	-	4.9	-
Hidrocarburos	-	969.6	-
Energía eléctrica	185.8	1 130.9	35.1
Transportes	1 036.5	880.1	-2.8
Educación	123.3	344.2	18.7
Salud	34.0	88.5	17.3
Otros sectores	282.3	914.6	21.6
<u>Total</u>	<u>1 787.0</u>	<u>4 917.0</u>	<u>18.4</u>

Fuente: CEPAL, Estudio Económico 1977, (versión preliminar) E/CEPAL/1050/Add.I, Santiago, julio de 1978.

Cuadro 7

ECUADOR: INVERSION EXTRANJERA ACUMULADA POR ACTIVIDADES^{a/}, 1963-1975

(Miles de dólares)

Actividades	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Agricultura	1 462	1 694	2 485	2 004	6 829	5 844	7 667	8 345	10 513	13 483	10 725	16 672	8 720	11 454
Minas y petróleos	21 540	22 521	25 583	24 532	33 848	43 710	62 672	144 472	280 982	306 837	345 145	309 552	365 461	256 899
Industria	23 691	27 798	28 831	35 387	44 533	48 883	56 583	60 229	68 266	87 677	95 132	148 028	195 590	220 002
Construcciones	2 411	2 652	2 733	1 862	2 054	3 046	2 770	2 401	4 521	6 867	7 332	11 959	30 949	25 947
Comercio	11 609	14 277	15 488	22 412	18 056	22 707	25 816	27 981	33 648	42 155	47 044	77 035	68 875	81 034
Servicio público	6 969	8 686	9 805	14 639	9 899	20 696	27 324	27 335	23 395	53 668	50 387	43 784	10 219	11 794
Finanzas	1 912	2 122	2 300	2 345	4 391	3 966	4 619	5 285	6 823	8 306	15 508	32 309	14 169	17 071
Electricidad, gas y agua ^{b/}												1 236	32 946	42 077
Transporte ^{b/}												7 312	3 955	22 655
Banca ^{c/}													12 490	25 334
Compañías bananeras														9 113
Total	69 594	79 750	87 225	103 181	119 610	148 852	187 451	276 048	438 148	518 993	571 273	648 087	743 374	723 380
Tipo cambio US\$	20.38	18.53	18.64	19.65	20.14	22.15	21.86	23.14	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00

Fuentes: Ministerio de Finanzas, Superintendencia de Compañías, Investigación directa.

Nota: Elaborado por el Banco Central del Ecuador - Subgerencia de Balanza de Pagos.

a/ Se refiere a la inversión total existente hasta el año indicado.

b/ Hasta 1973 Servicio público incluía: electricidad, gas, agua y transporte.

c/ Hasta 1974 Finanzas incluía Banca.

Cuadro 8

ECUADOR: INVERSION EXTRANJERA NETA POR ACTIVIDADES^{a/}
(Miles de dólares)

Actividad	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Agricultura	232	791	-481	4 825	-985	1 823	678	2 168	2 970	-2 758	5 947	-7 952	2 734
Minas y petróleos	301	3 062	-1 051	9 316	9 862	18 962	81 800	146 510	15 855	38 308	-35 593	55 909	-108 472
Industria	4 107	1 033	6 556	9 146	4 350	7 700	3 646	8 037	19 411	7 455	52 896	47 562	24 412
Construcción	241	81	-871	192	992	-276	-369	2 120	2 346	465	4 627	18 980	-5 002
Comercio	2 668	1 211	6 924	-4 356	4 651	3 109	2 165	5 667	8 507	4 889	29 991	-8 160	12 129
Servicio público	1 717	1 119	4 834	-4 740	10 797	5 628	11	-3 940	30 273	-3 281	1 945	-33 565	1 565
Finanzas - Seguros	210	178	45	2 046	-425	653	666	1 538	1 483	7 202	17 001	-5 850	2 852
Electricidad, gas y agua	31 710	9 131
Transportes	-3 357	18 700
Banca	12 844
Compañías bananeras	9 113
Total	10 156	7 475	15 956	16 429	29 242	38 599	88 597	162 100	80 845	52 280	76 814	95 287	-19 994

Fuentes: Ministerio de Finanzas, Superintendencia de Compañías, Investigación directa.

Nota: Elaborado por el Banco Central del Ecuador - Subgerencia de Balanza de Pagos.

a/ A partir de 1975 se hace una apertura de actividades energía, gas, electricidad, transportes y banca.

Cuadro 9

ECUADOR: INVERSION EXTRANJERA ACUMULADA POR PAISES, 1963-1976

(Miles de dólares)

País	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Estados Unidos	37 806	42 342	45 267	65 051	76 287	98 967	133 728	210 736	402 830	457 583	465 270	502 224	580 379	495 626
Pacto Andino a/	6 132	6 201	7 340	10 808	15 936	25 392	25 857
Colombia	262	395	567	996	1 565	1 526	1 644	2 766	2 747	3 552	5 410	7 880	7 214	8 818
Bolivia	30
Venezuela	3 467	3 848	4 071	2 960	3 265	3 401	4 423	3 366	3 454	3 788	3 729	5 285	9 332	6 444
Perú	43	518	1 319	1 385
Chile	1 626	2 253	7 530	10 180
Resto de América	916	1 433	1 199	554	1 833	819	883	318	300	2 659	9 120	44 285	31 238	43 945
Argentina	30	32	4 118	9 050
Brasil	4 052	4 676
México	1 185	2 222	3 658	5 535
Panamá	6 571	9 897	7 471	17 760
Otros	916	1 433	1 190	554	1 833	819	883	318	300	2 659	1 334	32 134	11 939	6 975
Europa	27 142	31 543	35 933	32 113	33 686	39 512	41 899	51 623	22 145	43 881	81 541	74 823	86 334	124 089
Alemania	1 658	2 607	2 813	2 783	1 615	2 381	2 705	3 180	3 228	4 634	3 879	11 914	7 362	21 962
Inglaterra	23 309	26 083	29 489	25 276	27 550	28 160	28 902	41 200	11 216	27 907	29 103	26 821	21 231	29 195
España	3 962	4 037	2 674	4 962
Suiza	778	975	1 075	615	1 022	4 457	5 086	1 816	1 798	3 599	2 633	3 516	16 341	17 524
Italia	170	202	299	1 234	1 157	2 037	2 366	1 816	2 250	3 252	4 169	1 556	3 017	5 125
Holanda	1 056	1 441	1 841	2 004	2 143	2 212	2 560	3 416	3 464	3 863	3 253	7 756	17 057	25 288
Francia	14 678	16 235	4 508	6 072
Bahamas (Inglaterra)	13 577	...	9 590	253
Suecia	171	235	416	201	199	265	270	195	189	426	112	31	14	2 882
Otros países europeos	6 175	2 957	3 850	17 026
Japón	1 562	6 338	14 292	31 379
Otros países	1	189	188	1 507	2 974	4 627	4 884	7 239	6 672	7 730	2 972	4 481	5 736	2 483
Total	69 594	79 750	87 225	103 181	119 610	148 852	187 451	276 048	438 148	518 993	571 273	648 087	743 374	723 380

Fuentes: Ministerio de Finanzas, Superintendencia de Compañías, Investigación directa.

Nota: Elaborado por el Banco Central del Ecuador - Subgerencia de Balanza de Pagos.

a/ Pacto Andino se inicia desde 1970.

b/ Se refiere a empresas con inversión de países no detectados.

Cuadro 10

ECUADOR: INVERSION EXTRANJERA NETA POR PAISES, 1964-1976^{a/}
(Miles de dólares)

País	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Estados Unidos	4 536	2 925	19 784	11 236	22 680	34 761	77 008	192 984	54 753	7 687	36 954	78 155	-84 753
Pacto Andino	65	69	1 139	3 468	5 128	9 459	462
Colombia	133	172	429	569	-39	118	1 122	-19	805	1 858	2 470	-866	1 604
Chile	1 626	627	5 277	2 650
Perú	43	475	801	66
Venezuela	381	223	-1 111	305	136	1 022	-1 057	88	334	-59	1 556	4 047	-3 888
Bolivia	30
Resto de América	517	-234	-645	1 279	-1 014	64	-565	-18	2 359	6 461	35 165	-13 047	12 708
Argentina	30	2	4 086	4 932
Brasil	4 052	574
México	1 185	1 037	1 436	1 877
Panamá	6 571	3 326	-2 426	10 289
Otros	517	-234	-645	1 279	-1 014	64	-565	-18	2 359	-1 325	30 800	-20 195	-4 964
Europa	4 401	4 390	-3 820	1 573	5 826	2 377	9 734	-29 438	21 536	37 860	-6 718	11 511	37 755
Alemania	949	206	-30	-1 168	766	324	475	48	1 406	-755	8 035	-4 552	14 600
Inglaterra	2 774	3 406	-4 213	2 274	610	742	12 298	-29 984	16 691	1 196	-2 282	-5 590	7 964
España	3 962	75	-1 363	2 288
Suiza	197	100	-460	407	3 435	629	-3 270	-18	1 801	-966	883	12 825	1 183
Italia	32	97	935	-77	880	329	-550	434	1 002	917	-2 613	1 461	2 108
Holanda	385	400	163	139	69	348	856	48	399	-610	4 503	9 901	7 631
Francia	14 678	1 557	-11 637	1 474
Bahamas (Inglaterra)	13 577	-13 577	9 590	-9 337
Suecia	84	181	-215	-2	66	5	-75	-6	237	-314	-81	-31	2 888
Otros Europeos	6 175	-3 218	907	7 170
Japón	1 562	4 776	7 954	17 087
Otros países	188	-1	1 319	1 467	1 653	257	2 355	-567	1 058	-4 758	1 509	1 255	-3 253
Total	10 156	7 475	15 956	16 429	29 242	38 599	88 597	162 100	80 845	52 280	76 814	95 287	-19 994

Fuentes: Ministerio de Finanzas, Superintendencia de Compañías, Investigación directa.

Nota: Elaborado por el Banco Central del Ecuador - Subgerencia de Balanza de Pagos.

a/ A partir de 1973 se detallan cantidades de países que antes constaban en otros.

Cuadro 11

ECUADOR: APORTE NETO ANUAL Y RENTABILIDAD DE LA INVERSION EXTRANJERA EN LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1964-1976

(Millones de dólares y porcentaje)

Año	(1) Inversión extranjera acumulada en la industria	(2) Inversión extranjera neta en la industria	(3) Utilidades	(4) Rentabilidad (3) : (1) (porcentaje)	(5) Ingreso neto (2)-(3)
1964	27.8	4.1	3.0	11	1.1
1965	28.8	1.0	4.8	17	-3.8
1966	35.4	6.6	5.2	15	1.4
1967	44.5	9.1	6.0	13	3.1
1968	48.9	4.4	6.7	14	-2.3
1969	56.6	7.7	7.8	14	-0.1
1970	60.2	3.6	6.1	10	-2.5
1971	68.3	8.0	11.8	17	-3.8
1972	87.7	19.4	15.6	18	3.8
1973	95.1	7.4	17.3	18	-9.9
1974	148.0	52.9	21.7	15	31.2
1975	195.6	47.6	18.4	9	29.2
1976	220.0	24.4	35.5	16	-11.1
<u>Total</u>		<u>196.2</u>	<u>159.9</u>		<u>36.3</u>

Fuente: Banco Central del Ecuador, Subgerencia de Balanza de Pagos, "La inversión extranjera en el Ecuador, 1963-1976", Boletín informativo Nº 1, Quito, abril de 1978.

Cuadro 12

ECUADOR: LAS 45 MAYORES INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS AUTORIZADAS ENTRE 1972 Y 1977

Año autorización	Empresa inversora	País de residencia	Finalidad	Valor autorizado (miles de dólares)
1973	Holderbank Financiere Glaris S.A.	Suiza	Cementos Nacionales S.A.	1 990.0
1974	Schering-Kahlbaum a/	Alemania	Productos y Extractos Naturales del Ecuador	1 915.1
1975	Schering Overseas Ltd. a/	Bermuda	Productos Farmacéuticos Ecuatorianos	1 870.0
1974	EXXON	Estados Unidos	Esso Andina Inc.	1 749.4
1977	Everitube	Francia	Ecualit C.A. Asbesto Cemento	1 680.0
1973	AKZO N.V.	Holanda	ENKADOR S.A.	1 632.0
1975	Schering Aktiengesellschaft a/, otras	Alemania	Industrias Farmacéuticas Alemanas S.A.	1 600.0
1976	Remrall Ltda. b/	Canadá	Productos Adams División Farmacéutica	1 555.0
1975	Remrall Ltda. b/	Canadá	Productos Adams División Farmacéutica	1 550.0
1976	Bank of America	Estados Unidos	Bank of America	1 520.0
1976	Blue Bird Body Company	Estados Unidos	C.A. Omnibus B.B. Transportes S.A.	1 470.0
1977	Consorcio Inv. Mercantil	Venezuela	FINANZA	1 360.0
1974	Schering Aktiengesellschaft	Alemania	Industrias Farmacéuticas Alemanas S.A.	1 057.9
1975	Dow Chemical Co.; otras	Estados Unidos	Laboratorios Ind. Farmacéutico Ec.	1 062.5
1974	Merck, Sharp & Dhome	Estados Unidos	Sucursal en el Ecuador	1 030.0
1975	Crown Cork	Estados Unidos	Crown Cork del Ecuador	1 000.0
1975	Int'l Bus Corp.; Core Inv.	Inglaterra	Industria Molinera S.A.	997.3
1973	Philip Morris Inc.; otras	Estados Unidos	Tabacalera Andina S.A.	993.9
1973	IBM World Trade Corp.	Estados Unidos	IBM del Ecuador C.A.	903.4
1972	Morlin Corp.; otras	Estados Unidos	Compañía de Cervezas Nacionales S.A.	874.7
1977	Bumble Bee Puerto Rico c/	Puerto Rico	Seafman Sociedad Ecuatoriana de Alimentos	866.4
1976	Pacific Fruit	Bermuda Bahama	Papelera Nacional	800.0
1973	N.V. Great Inc.; N.V. Stuveysant d/	Antillas Holandesas	Philips Ecuador C.A.	800.0
1972	N.V. Bekeart; otras	Bélgica	ALAMREC S.A.	727.3
1976	Babcock Fives	Francia	Azuarcera Tropical América S.A.	720.3
1976	Mitchell Cotts del Ecuador C.A. e/	Extranjero	Industria Extractora C.A.	720.0
1977	TROBANA S.A.	Panamá	TROBANA S.A.	713.7
1976	Borden Inc.	Estados Unidos	Química Borden	675.0
1974	Crown Cork & Seal; otras	Estados Unidos	Crown Cork del Ecuador C.A.	668.0
1974	Venezolana de Cerámica C.A.	Venezuela	Ecuatoriana de Sanitarios C.A.	666.7
1976	PUBLICAR Centroamericana C.A.	Panamá	TECAR S.A.	659.7
1974	Excellent Products Corp.	Panamá	Empresa Empacadora Nacional C.A.	645.6

Cuadro 12 (Conclusion)

Año autorización	Empresa inversora	País de residencia	Finalidad	Valor autorizado (miles de dólares)
1974	Lloyds Bank Int'l Ltd.	Inglaterra	Anglo Ecuatorian Oil Fields	599.7
1974	Lloyds Bank Int'l Ltd.	Inglaterra	Quito Motors S.A.	599.7
1976	Phoenix Canada Oil Co. Ltd.	Canadá	Hotel La Posada de Quito S.A.	598.8
1976	Morsul Oil & Mining Ltd.	Canadá	Hotel La Posada de Quito S.A.	598.6
1976	CETECO Inv. Corp. S.A.	Panamá	Comercio Exterior Unión C.A.	593.9
1973	Ingeniería Eléctrica Latinoamericana	Panamá	INGELECA	581.8
1976	Valores BANCOMAC C.A.	Venezuela	SINAR del Ecuador	576.4
1972	First National City Bank	Estados Unidos	Sucursal en el Ecuador	576.0
1976	Del Monte Puerto Rico	Estados Unidos	Del Monte del Ecuador C.A.	543.6
1977	Banco de Bogotá	Colombia	Banco de los Andes	532.0
1976	Bamerical Int'l. Fin. Corp.	Estados Unidos	Financiera Interamericana S.A.	528.0
1976	Mitchels Cotts del Ecuador e/	Extranjero	Productora y Exportadora S.A.	516.4
1974	AKZO N.V.	Holanda	ENKADOR S.A.	494.9

Fuente: Superintendencia de Bancos, Asesoría de Integración, Inversiones Extranjeras en el Ecuador, 1972-1974, 1975, 1976 y 1977, Quito, febrero de 1974, diciembre de 1977 y febrero de 1978.

a/ Filial de Schering A.G. de Alemania.

b/ Filial de Adams Products de Estados Unidos.

c/ Filial de Castle & Cooke de Estados Unidos.

d/ Transferida en 1974 a Philips Andean Holding Co. N.V., filial de Philips de Holanda.

e/ Filial de Mitchell Cotts Group de Inglaterra.

ECUADOR: INVERSIONES EXTRANJERAS AUTORIZADAS EN EL PAIS, 1972-1977

(Mayores de 100 000 dólares)

Año	Inversionista extranjera	País	Empresa local	Valor (miles de dólares)
1972	Promotores de Inversiones del Norte	México	Forestal Esmeraldena	276.0
1972	Norlin Corp., H. Norton Stevens	Estados Unidos	Cervecería Andina S.A.	168.0
1972	Abbott Laboratories	Estados Unidos	Abbott Laboratories del Ecuador S.A.	100.0
1972	First National City Bank	Estados Unidos	Suursal en el Ecuador	576.0
1972	Banco de Bogotá	Colombia	Banco de los Andes C.A.	404.0
1972	Frigoríficos Puebla S.A.	España	Hispano-Ecuatoriano ESPECUA S.A.	212.8
1972	N.V. Bekeert, otros	Bélgica	ALAMBREC S.A.	727.3
1972	Kawasaki Kisen Kaisha	Japón	Flota Petrolera Ecuatoriana - FLOPEC	181.8
1972	Norlin Corp., H. Norton Stevens	Estados Unidos	Compañía de Cervezas Nacionales S.A.	874.7
1972	ASPALIM S.A., AFIB S.A., ITAPA S.A.	Suiza	INEDECA	412.8
1973	Philip Morris Ind., Amer. Fin. Corp.	Estados Unidos-Panamá	Tabacalera Andina S.A.	993.9
1973	Ingeniería Eléctrica Latinoamericana	Panamá	INGELECA	581.8
1973	Banco Ibérico, EAFIC S.A.	Panamá	Banco Internacional	363.6
1973	Phelps Dodge International	Estados Unidos	Cables Eléctricos Ecuatorianos C.A.	214.2
1973	Fosforera Ecuatoriana S.A.	Extranjero	Tabacalera Andina S.A.	160.0
1973	First National City Bank	Estados Unidos	Sucursales en el Ecuador	300.0
1973	Banco de Londres y América del Sud	Inglaterra	Sucursales en el Ecuador	200.0
1973	Banco Holandés Unido S.A.	Holanda	Sucursales en el Ecuador	399.2
1973	Holderbank Financiere	Suiza	Cementos Ecuatorianos S.A.	321.6
1973	Holderbank Financiere	Suiza	Cementos Nacionales S.A.	1 990.0
1973	R.J. Reynolds Co.	Estados Unidos	Fábrica de Cigarrillos El Progreso S.A.	475.8
1973	Fábrica de Herr. Nac. de Acero S.A.	Perú	Industria de Acero COTOPAXI S.A.	472.7a/
1973	AGA AB	Suecia	AGA del Ecuador C.A.	163.4
1973	Continental Int'l. Finance Corp.	Estados Unidos	Compañía Financiera Ecuatoriana S.A.	149.9
1973	N.V. Great Ind., N.V.	Antillas Holandesas	Philips Ecuador C.A.	800.0
1973	IBM World Trade Corp.	Estados Unidos	IBM del Ecuador C.A.	903.4
1973	Royal Dutch Shell	Inglaterra-Holanda	Anglo Ecuadorian Oil Fields	134.4
1973	AKZO N.V.	Holanda	ENKADOR S.A.	1 632.0
1973	World Energy Dev't Co. Ltd.	Japón	Exploración del Petróleo	100.8
1973	AMINDUS S.A.	Suiza	Eternit Ecuatoriana S.A.	149.2
1973	Fleischman Inc.	Estados Unidos	Fleischman Ecuatoriana	476.0
1974	Sparta Investment Co. Ltda.	Bahamas	OLEICA S.A.	217.3
1974	Venezolana de Cerámica C.A.	Venezuela	Ecuatoriana de Sanitarios S.A.	666.7

Cuadro 13 (continuación 1)

Año	Inversionista extranjera	País	Empresa local	Valor (miles de dólares)
1974	Excellent Products Corp.	Panamá	Empresa Empacadora Nacional C.A.	645.6
1974	Indupalma	Colombia	Palmeras de los Andes S.A.	114.4
1974	Agropalma	-	Palmeras de los Andes S.A.	149.5
1974	Schering Aktiengesellschaft	Alemania	Industrias Farmacéuticas Alemanas S.A.	1 057.9
1974	Bayer Aktiengesellschaft	Alemania	Industrias Farmacéuticas Alemanas S.A.	404.0
1974	EXXON	Estados Unidos	ESSO Andina Inc.	1 749.4
1974	Trans-American Chemical Ltd.	Canadá	Hoechst Eteco S.A.	306.0
1974	Acero del Pacífico	Chile	Acerías Nacionales del Ecuador	100.0
1974	Liquigas S. P. A.	Italia	Domogas Saic. C. A.	404.0
1974	AKZO N.V.	Holanda	ENKADOR S.A.	494.9
1974	Joruma	Panamá	Compañía Limas Ecuatorianas S.A.	127.3
1974	Int'l Paper Co.	Estados Unidos	Industria Cartonera Ecuatoriana	440.0
1974	DEVO S.A.	Panamá	Chapas y Maderas S.A.	300.0
1974	Merck, Sharp & Dhome	Estados Unidos	Sucursal en el Ecuador	1 030.0
1974	Philips Ecuador S.A.	Holanda	Ecuatoriana de Artefactos	128.4
1974	DANEC S.A.	Panamá	Industria Danec S.A.	280.0
1974	Schering Corp. Panamá S.A.	Alemania	Productos Farmacéuticos Ecuatorianos	1 870.0
1974	Compañía de Inversión Relojera	Suiza	Relojería Andino-Suiza S.A.	192.0a/
1974	Crown Cork and Seal, otras	Estados Unidos	Crown Cork del Ecuador C.A.	668.0
1974	Lloyds Bank Int'l Ltd.	Inglaterra	Quito Motors S.A.	599.7
1974	Compañía de Inversión Relojera	Suiza	Relojera Andino Suiza S.A.	220.8a/
1974	Pala Finance Corp.	Suiza	Pala Ecuatoriana	175.0
1974	Lloyds Bank Int'l Ltd.	Inglaterra	Anglo-Ecuatoriana Oil Fields	599.7
1974	Schering	Alemania	Schering del Ecuador S.A.	200.0
1974	Schering-Kahlbaum	Alemania	Productos y Extractos Naturales del Ecuador C.A.	1 915.1
1974	Uniweld Products Inc.	Estados Unidos	Uniweld Andina S.A.	111.7a/
1975	Schering Overseas Ltd.	Bermuda	PROFESA	1 870.0
1975	Dow Chemical N.V., otras	Holanda	LIFE	1 066.5
1975	Iskra Commerce	Yugoslavia	ISKRA-EMAC	294.0a/
1975	Texas Pacific Oil del Ecuador Inc.	Estados Unidos	Sucursal	400.8
1975	Samedia Oil del Ecuador Inc.	Estados Unidos	Sucursal	400.8
1975	Amindus S.A.	Suiza	Eternit Ecuatoriana	132.0
1975	Nidera Handelscompagnie B.V.	Holanda	Castor Ecuatoriana	180.0
1975	Schering Akt., Bayer Akt., otras	Alemania	INFA	1 600.0
1975	Pulmbronk C.A., Technoquímica Ltd.		TECHNANDINA	360.0

Cuadro 13 (continuación 2)

Año	Inversionista extranjera	País	Empresa local	Valor (mlies de dólares)
1975	Reyni S.A., Int. de Inv. y Const.	Panamá	Ecuatoriana de Yesos	168.0
1975	Tintas S.A.	Colombia	TINTESA	127.0
1975	Renrall Ltd.	Canadá	Productos Adams	494.0
1975	Proandes S.A.	Panamá	Viña Madrigal S.A.	117.6
1975	Uniweld Products Inc.	Estados Unidos	Uniweld Andina	320.0a/
1975	ASEA	Suecia	ASEA S.A.	140.0
1975	Metalfusiones S.A., otras		METALINOX	376.1
1975	Crown Cork & Seal Co., otras	Estados Unidos	Crown Cork del Ecuador	1 000.0
1975	Israel General Trading Co. ISRES	Israel	FADEN-CEM	102.9
1975	Renrall Ltd.	Canadá	Productos Adams división Farmacéutica	1 550.0
1975	SCM-Glidden Int'l Co.	Estados Unidos	Pinturas Ecuatoriana	171.0
1975	Golden Inv. Corp., otras		Cartón-Plast del Ecuador	349.8
1975	Adela, Bancos varios		COFIEC	262.1
1975	Wells Fargo Int'l Inv.	Estados Unidos	ECUAFINSA	328.0
1975	Eternit, Amindus S.A.	Bélgica, Suiza	Eternit Ecuatoriana	245.0
1975	Aramides	México	Poliquímicos del Ecuador	294.0a/
1975	Seven Up, otras	Islandia, Estados Unidos	Seven Up Andina	100.0
1975	Int'l Bus. Corp., Core Inv.	Inglaterra	Industrial Moliner BE	1 000.0
1976	Acero del Pacífico, Otras	Chile, otras	Acerías Nacionales del Ecuador	350.3
1976	Bamerical Int'l Corp.	Estados Unidos	Financiera Interamericana S.A.	528.0
1976	Banco de Bogotá	Colombia	Banco de los Andes	320.0
1976	Banco Holandés Unido	Holanda	Banco Holandés Unido S.A.	305.4
1976	Bank of America	Estados Unidos	Bank of America	1 520.0
1976	BANRECA C.A.	Venezuela	Simar del Ecuador	100.8
1976	Blue Bird Body Company	Estados Unidos	Compañía Omnibus B.B. Transportes S.A.	1 470.0
1976	Borden Inc.	Estados Unidos	Química Borden Ecuatoriana S.A.	675.0
1976	CEPSA	Extranjero	Metro Bus del Ecuador S.A.	122.3
1976	Cerámica Carabobo C.A.	Venezuela	Ecuatoriana de Cerámica C.A.	173.4
1976	CETECO Inv. Corp. S.A.	Panamá	Comercio Exterior Unión C.A.	593.9
1976	Cia. Gen. Part. Fin. y Ass.	Italia	La Nacional Compañía de Seguros Generales S.A.	136.0
1976	Cie. Ind. et Fin. Babcock Fives	Francia	Azucarera Tropical América S.A.	720.3
1976	Del Monte Puerto Rico	Estados Unidos	Del Monte del Ecuador C.A.	543.6
1976	Ferrero International S.A.	Luxemburgo	Ferrero del Ecuador S.A.	340.0
1976	Florida and South America Inv.	Brasil	Morrisaenz C.A.C.	183.6
1976	G. D. Searle Inter-American Co.	Estados Unidos	G. D. Searle Inter-American Co.	120.0
1976	Industria Agraria La Palma	Colombia	Palmeras de los Andes S.A.	387.4

Cuadro 13 (continuación 3)

Año	Inversionista extranjera	País	Empresa local	Valor (miles de dólares)
1976	Industria Molinera	Estados Unidos	Interamericana de Tejidos S.A.	...
1976	Industria Venoco C.A.	Venezuela	Granjas e Industrias Peninsulares S.A.	216.0
1976	Int'l Hitachi Sales Panama Ltd.	Japón	Eljuri-Hitachi S.A.	148.5
1976	Inversora Foránea C.A.	Venezuela	Compañía Inversora Foránea C.A.	147.1
1976	Irrigation Devit Corp. Ltd.	Bahamas	Compañía Perforadora del Litoral	160.0
1976	Liquigas del Ecuador S.A.	Italia	Banco del Pichincha	140.3
1976	Mitchell Cotts del Ecuador C.A.	Extranjero	Industria Extractora C.A.	720.0
1976	Mitchell Cotts del Ecuador C.A.	Extranjero	Productora y Exportadora S.A.	516.4
1976	Norsul Oil & Mining Ltd.	Canadá	Hotel La Posada de Quito S.A.	598.6
1976	Northmark Goldmines Ltd.	Canadá	Minera Itachi	239.9
1976	Pacific Fruit Ltd.	Bermudas-Bahamas	Papelera Nacional	800.0
1976	Pharma Investment Corp.	Canadá	Boeminger Ingeniería del Ecuador Ltda.	200.0
1976	Phi Holding S.A.	Suiza	Supco-City Co.	301.4
1976	Phoenex Canada Oil Co. Ltd.	Canadá	Hotel La Posada de Quito S.A.	598.8
1976	PINTUCCO C.A.	Colombia	Tintas Ecuatorianas C.A.	127.0
1976	PLUMROSE S.A.	Dinamarca	Empacadora Ecuatoriana-Danesa S.A.	196.0
1976	Publicar Centroamericana S.A.	Panamá	TECAR S.A.	659.7
1976	R. Paterson Co.	Alemania	Empresa Técnica Comercial C.A.	152.0
1976	R. J. Reynolds Tobacco Co.	Estados Unidos	Fábricas de cigarrillos El Progreso S.A.	333.7
1976	Renrall Ltd.	Canadá	Productos Adams división Farmacéutica	1 555.0
1976	Rodoni Holding	Lleche.	Ecuatoriana de Cobre	176.0
1976	Schlumberger Surenco S.A.	Panamá	Schlumberger Surenco S.A.	332.0
1976	Servicios Agrícolas SAC.	Extranjero	Compañía Perforadora del Litoral	200.0
1976	Schering Aktiengesellschaft	Alemania	Productos y Extractos Naturales del Ecuador C.A.	198.4
1976	Speck Schumuckin Alois	Suiza	Compañía Castillo Suizo S.A.	118.6
1976	Square D Company	Estados Unidos	Square D Andina S.A.	455.9g/
1976	Tatiana S.A.	Panamá	Palmeras de los Andes S.A.	437.0
1976	Valores Banconac C.A.	Venezuela	Simar del Ecuador S.A.	576.4
1977	Adela Investment Co. S.A.	Luxemburgo	COFIEC	120.0
1977	Banco de Bogotá	Colombia	Banco de los Andes	532.0
1977	Banco Ibérico	España	Banco Internacional	192.0
1977	Bumble Bee Puerto Rico	Estados Unidos	Seafman Soc. Ec. de Alimentos	866.4
1977	Chemie Grumenthal	Alemania	Grumenthal Ecuatoriana Compañía Ltda.	480.0

Cuadro 13 (conclusión)

Año	Inversionista extranjera	País	Empresa local	Valor (miles de dólares)
1977	CHORI Co. Ltd.	Japón	CEGALSA - Fábrica de Planchas Galvanizadas	139.2
1977	CIBA GEIGY S.A.	Suiza	CIBA GEIGY Ecuatoriana S.A.	160.0
1977	Consorcio Inv. Mercantil	Venezuela	FINANZA	1 360.0
1977	Continental Int'l Finance Co.	Estados Unidos	COFIEC	126.4
1977	Crown Cork Seal Co Inc.	Estados Unidos	Crown Cork del Ecuador S.A.	279.5
1977	EVERITURE	Francia	ECUALIT C.A. - Asbesto Cemento	1 680.0
1977	Liquigas del Ecuador S.A.	Italia	Banco del Pichincha	210.5
1977	Pacific Fruit Ltd.	Bahamas	Industria Cartonera Ecuatoriana S.A.	440.0
1977	Sociedad Alemana de Coop. Econ.	Alemania	COFIEC	286.0
1977	Taiyo Steel Co.	Japón	CEGALSA - Fábrica de Planchas Galvanizadas	141.6
1977	TROBANA S.A.	Panamá	TROBANA S.A.	713.7

Fuente: Superintendencia de Bancos, Asesoría de Integración, Inversiones Extranjeras en el Ecuador, 1972-1974, 1976 y 1977, Quito, febrero de 1977, diciembre de 1977 y febrero de 1978

a/ Compañías vinculadas con las Decisiones 26 y 57 del PACTO ANDINO

ECUADOR: LAS 30 EMPRESAS MAS GRANDES DEL PAIS, POR VENTAS EN 1976^{a/}
(Millones de sucres y porcentaje)

Empresa local	Fecha de fundación	Ventas	Capital social	Activos	CIU	Inversionista extranjera	Capital extranjero (porcentaje)	Actividad de empresa local
Ecuadorian Gulf Oil Company CA	1963	5 473.2	0.4	8 832.9	2200	Gulf Oil Corporation (Estados Unidos)	75	Petróleo crudo, refinación
Texaco Petroleum Company SA	1963	5 404.7	0.9	7 493.2	2200	Texaco Oil Corporation (Estados Unidos)	75	Petróleo crudo
Anglo-Ecuadorian Oilfields Ltda.	1923	1 545.4	11.0	527.7	2200	Royal Dutch Shell (Inglaterra/Holanda)	76	Refinación del petróleo crudo
Exportadora Bananera Nobia SA	1946	1 475.6	100.0	315.0	6100	Cores Investments Ltda (Bahamas)	49	Comercialización del Banano
Compañía de Intercambio y Crédito Compañía Ltda.	1924	1 141.1	20.0	150.9	6100		-	Comercio Exportación cacao, café, elaborados
Exprosa Exportadora de Productos SA	1974	796.8	10.0	127.9	6100		-	Comercio. Exportadora de productos agrícolas
Proveedora Ecuatoriana SA	1970	774.3	1.0	83.7	6100	Philip Morris Inc. (Estados Unidos)	0.1	Comercio. Importadora envoltura de tabaco
Tabacalera Andina SA	1973	661.3	50.0	514.0	3140	Amefoo (Panamá) Phillip Morris Inc. (Estados Unidos)	49.0	Tabaco, cigarrillos
Industria Molinera CA	1945	660.8	100.0	524.3	3116	Continental Grain (Estados Unidos)	99	Harina y subproductos, arroz y subproductos
Industria Cartonera Ecuatoriana SA	1960	653.4	60.0	374.3	3412	International Paper Co. (Estados Unidos)	33	Carton corrugado, cajas de carton
La Internacional SA	1921	615.9	156.8	763.8	3211		-	Hilos, tejidos y estampados de algodón
Standard Fruit Company CA	1955	600.0	1.0	163.5	6100	Castle & Cooke Inc. (Estados Unidos)	100	Comercio. Productos agrícolas
Inadeca SA	1964	556.6	50.0	307.3	3119	Aspalim CA; Afib SA.; Itafa SA. (Suiza)	51	Chocolate, manteca de cacao, pasta, polvo y torta de cacao
Ultramares Corporación CA	1963	556.1	12.0	165.2	6100		-	Importaciones-exportaciones productos agrícolas
Empresa Eléctrica del Ecuador Inc.	1925	552.5	95.6	1 413.1	4101	(Estados Unidos)	100	Electricidad
Industrias Ales CA	1943	538.0	77.8	376.7	3115		-	Manteca, aceite, jabones, pastas de sobrealimentación
Chiyoda Chem. Eng. & Constr. Co. Ltd.	1974	516.4	2.0	278.2	5000	Chiyoda Chemical Eng. & Construction (Japón)	100	Construcción
Exportadora Inssal CA	1967	507.8	10.0	185.4	6100		-	Comercio. Exportadora café, cacao, elaborados
Lab. Ind. Farmacéuticos Ecuatorianos	1940	503.0	200.0	678.4	3522	Dow Chemical Company (Estados Unidos)	59	Prod. Farmacéuticos y de tocador
Electrodomésticos Durex CA	1964	493.5	140.0	580.2	3933		-	Refrigeradoras, cocinas, lavadoras, platos, jarras y electrodomésticos
La Universal Segale Norero SA	1948	457.9	144.0	294.0	3119	Rodaca Holding SA. Sudvalor (Suiza)	12	Caramelos, chocolates, galletas, fideos, pasta y polvo de cacao
Importadora Ind. Agrícola SA	1950	450.3	10.0	534.7	6100		-	Comercio. Import. máq. agrícola, industrial
Ecuatoriana de Lubricantes SA	1959	450.1	1.0	39.9	6100		-	Comercio de lubricantes
Compañía Ecuatoriana del Caucho SA	1955	447.6	145.0	428.3	3551	General Tire Corporation (Estados Unidos)	46	Plantas, cámaras, ceniceros
Exportadora Saicedo de elaboración de cacao SA	1969	428.7	50.0	220.7	3119		-	licor, manteca y polvo de cacao
Flota Petrolera Ecuatoriana	1973	419.4	15.0	628.2	7121	Kawassaki Kesen Kaisha (Japón)	45	Transporte oceánico
Unión de Bananeros Ecuatorianos SA	1958	418.3	9.5	76.0	6100		-	Comercialización de bananos
Phillips Ecuador CA	1943	417.2	70.0	412.3	6100	Phillips Glocilampen N.V. (Holanda)	100	Comercio-Importadora (artefactos domésticos)
Supermercados la Favorita SA	1957	409.4	62.5	146.3	6100		-	Comercio
Automotores y Anexos SA	1963	403.0	47.0	314.6	6100		-	Comercio. Importadora automóviles y camionetas
Total		28 328.3	1 652.5	26 952.6				

Fuentes: Diversas publicaciones como: Memorias de las empresas, Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Compañías, Moody's Industrial Manual, Japan Company Handbook, US Securities and Exchange Commission, Form 10K, etc.

a/ No se incluye a, CPEE, con ventas del orden de 14 000 millones de sucres por tratarse de una empresa estatal, no de una compañía.

Cuadro 15

PAGOS AL EXTERIOR POR TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA, 1976

Concepto <u>a/</u>	Porcentaje	Remesas	
		Sucres	Dólares
Marcas	11.6	20 082 518	803 300
Patentes	12.4	21 433 219	857 329
Regalías	38.4	66 174 511	2 646 979
Asistencia técnica	34.4	59 290 157	2 371 606
Otras	3.2	5 456 429	218 258
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>172 436 834</u>	<u>6 897 472</u>
<u>Actividades</u>			
Industria	96.9	167 130 409	6 685 215
Comercio	2.9	4 964 425	198 577
Servicios	0.2	342 000	13 680
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>172 436 834</u>	<u>6 897 472</u>

Fuente: Banco Central del Ecuador. Investigación Directa.

Nota: Elaborado por: Hernán Aulestia G.

a/ Se refieren a 130 empresas investigadas.

Cuadro 16

PAGOS AL EXTERIOR POR TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA, 1976 - POR PAISES BENEFICIARIOS

(En miles de dólares)

País	Marcas	Patentes	Asistencia técnica	Regalías	Otras	Total
Estados Unidos	638.8	699.8	1 627.3	1 820.6	189.5	4 970.0
Suiza	20.0	27.1	360.0	58.0	...	465.1
Inglaterra	103.1	...	73.0	251.3	20.6	448.0
España	27.5	26.1	...	53.6
Italia	5.8	0.7	...	6.5
Bélgica	0.3	42.0	...	42.3
Francia	7.8	26.1	...	33.9
Alemania	...	124.5	0.3	68.2	...	193.0
Uruguay	1.5	1.5
Colombia	72.8	71.8	...	144.6
Panamá	103.4	103.4
México	0.2	37.4	...	37.6
Argentina	37.9	...	1.7	39.6
Venezuela	59.6	...	12.4	72.0
Holanda	24.0	...	24.0
Japón	11.9	...	11.9
Puerto Rico	12.0	...	12.0
Perú	0.1	...	0.1
Brasil	...	4.7	...	7.0	...	11.7
Hungría	14.9	14.9
Chile	...	1.3	1.3
Varios	189.8	20.7	210.5
<u>Total</u>	<u>803.3</u>	<u>857.4</u>	<u>2 371.6</u>	<u>2 647.0</u>	<u>218.2</u>	<u>6 897.5</u>

Fuente: Banco Central del Ecuador. Investigación directa.

Nota: Elaborado por: Hernán Aulestia G.

Cuadro 17

ECUADOR: INDICE DE PRODUCCION INDUSTRIAL, 1965-1977

Rama industrial	1965	1970	1975	1977
Alimentos	70	100	130	157
Fabricación textiles	52	100	162	178
Calzado y confecciones textiles	53	100	145	182
Madera y muebles	41	100	175	195
Substancias y productos químicos	55	100	132	160
Papel	75	100	111	124
Plásticos	23	100	203	273
Productos minerales no metálicos	49	100	196	241
Metalurgia intermedia	19	100	173	275
Maquinaria y artículos eléctricos	27	100	390	547
Maquinaria no eléctrica, vehículos	34	100	288	401
<u>Indice general</u>	56	100	161	200

Fuente: Banco Central del Ecuador, Gerencia Técnica. Ecuador en Cifras. Quito, mayo 1978.

Cuadro 18

ECUADOR: COMPOSICION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR VALOR TOTAL DE LA PRODUCCION, 1955-1975

(Distribución porcentual)

División industrial	Descripción	1955	1965	1970	1975
31	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	53.6	45.3	46.2	43.6
32	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	22.5	15.7	12.0	12.5
33	Industria de la madera, incluido muebles	1.5	3.7	2.2	2.7
34	Industria del papel, incluido imprentas	2.6	9.9	10.0	9.2
35	Industria química, incluido derivados, caucho	14.2	14.5	17.4	15.0
36	Industria de minerales no metálicos	3.5	3.7	3.9	4.2
37	Industrias metálicas básicas	0.9	0.2	1.6	2.1
38	Industrias metalmeccánicas, incluidos maquinarias y equipos	0.1	4.9	6.4	9.9
39	Otras industrias manufactureras	1.0	2.0	0.3	0.7
	<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
	Valor total de la producción (en millones de sucres)	1 659.7	5 859.3	9 509.3	27 808.2

Fuentes: República del Ecuador, Primer Censo Industrial 1955 - Resumen de Resultados, Quito, junio de 1957.
 Junta Nacional de Planificación y Coordinación, Segundo Censo de Manufactura y Minería, 1965, Quito.
 Instituto Nacional de Estadística, Anuario de Estadística, 1965-1970, Quito, enero de 1973.
 Instituto Nacional de Estadística, Anuario de Estadística Manufacturera y Minería, 1975, Quito, 1978.

Cuadro 19

ECUADOR: LOS PRINCIPALES PRODUCTOS MANUFACTURADOS EN 1965, SEGUN AGRUPACION DE ACTIVIDADES

Producto	Cantidad	Valor (miles de sucres)
Café pilado (kilogramos)	31 393 451	397.3
Cajas de cartón corrugado (metros ²)	375 037	388.2
Azúcar blanca de caña (kilogramos)	12 736 163	283.5
Harina de trigo flor de primera (kilogramos)	79 668 407	261.3
Azúcar cruda de caña (kilogramos)	85 952 259	149.5
Cerveza (hectolitros)	424 664	136.4
Manteca vegetal (kilogramos)	12 541 794	134.4
Cemento portland (sacos)	6 980 252	123.9
Tejidos de algodón blanqueados (metros)	13 460 882	110.9
Bebidas gaseosas (unidades)	164 454 000	102.8
Pan (kilogramos)	15 895 082	95.4
Gasolina corriente (galones)	49 639 566	90.1
Llantas (unidades)	70 159	75.3
Gasolina especial (galones)	32 522 840	73.3
Aguardiente de caña (botellas)	8 033 355	73.3
Leche pasteurizada (litros)	42 396 153	69.1
Camarones congelados (kilogramos)	2 907 297	68.3
Strippe cruda (galones)	57 568 063	67.4
Jabones para lavar en barras (kilogramos)	13 962 777	62.1
Diesel oil (galones)	35 427 270	62.0
Productos medicinales para uso humano	-	55.3
Publicidad	-	49.5
Tejidos de algodón mercerizados (metros)	4 686 300	48.9
Cigarrillos (cajetillas)	40 728 000	48.4
Algodón desmotado (kilogramos)	3 875 939	40.1
Total		3 066.7

Grupo CIIU a que corresponden los principales productos	Número de productos	Valor total de los principales productos de cada grupo		
		Valor total del grupo	Valor total de los productos principales	Valor total del sector manufacturero
311	8	68.8	47.6	24.9
313	3	72.0	10.2	5.3
314	1	46.8	1.6	0.8
321	3	35.2	6.5	3.4
341	1	95.6	12.7	6.6
342	1	28.8	1.6	0.8
352	2	34.2a/	3.8	2.0
353	4	73.7	9.5	5.0
355	1	70.7	2.4	1.3
369	1	56.9	4.0	2.1
Total	25	-	100.0	52.2

Fuente: Junta Nacional de Planificación y Coordinación, "Segundo Censo de Manufactura y Minería", 1965.
a/ Porcentaje de 351 y 352.

Cuadro 20

ECUADOR: LOS PRINCIPALES PRODUCTOS MANUFACTURADOS EN 1975, SEGUN AGRUPACION DE ACTIVIDADES

Producto principal	Cantidad	Valor (miles de sucres)
Cajas de cartón (toneladas)	133 096	1 224 485
Azúcar blanca (kilogramos)	216 642 936	822 111
Bebidas gaseosas (litros)	171 767 736	711 108
Café pilado (kilogramos)	24 566 524	696 008
Cerveza (hectolitros)	1 060 163	683 457
Harina de trigo de primera (kilogramos)	112 322 397	641 823
Tejidos de algodón y fibras sintéticas (metros)	21 779 730	628 342
Manteca vegetal (kilogramos)	33 897 008	617 437
Licor de cacao (kilogramos)	11 135 165	534 267
Azúcar cruda (kilogramos)	66 809 624	441 009
Cigarrillos rubios (cajetillas)	84 426 904	420 707
Cemento portland (toneladas)	545 536	419 319
Tejidos de fibras sintéticas (metros)	7 296 744	410 872
Hilos de fibras sintéticas (kilogramos)	3 079 628	388 551
Refrigeradores (unidades)	47 068	360 241
Conservas de pescado (kilogramos)	10 933 573	357 728
Llantas (unidades)	273 975	339 035
Camarones congelados (kilogramos)	3 402 377	337 427
Gasolinas especial (galones)	179 015 970	315 012
Publicidad	-	291 700
Pescado congelado (kilogramos)	25 744 447	275 532
Alimentos balanceados (kilogramos)	45 524 136	274 963
Pan (kilogramos)	20 645 930	269 575
Leche pasteurizada (kilogramos)	66 246 520	251 487
Balsa aserrada (pies ²)	32 377 303	245 630
Total		11 957 826

Grupo CIU a que corresponden los principales productos	Número de productos	Valor total de principales productos de cada grupo		
		Valor total del grupo	Valor total de los productos principales	Valor total del sector manufacturero
311-2	12	56.9	46.2	19.8
313	2	70.2	11.7	5.0
314	1	91.0	3.5	1.5
321	3	48.1	11.9	5.1
331	1	46.8	2.1	0.9
341	1	69.6	10.2	4.4
342	1	36.2	2.4	1.0
353	1	33.5	2.6	1.1
355	1	86.9	2.8	1.2
369	1	39.9	3.5	1.5
383	1	29.6	3.0	1.3
Total manufacturas	25	-	100.0	42.8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos, "Censo de Manufacturas y Minería", 1975.

Cuadro 21

ECUADOR: LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES MANUFACTURADAS, 1972-1977

(Millones de dólares y porcentajes)

Grupo CIIU	Producto exportado	1972		1975 ^{a/}		1977 ^{b/}	
		Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje
313	Licor de cacao	0.1	0.3	20.9	28.8	154.7	55.8
311	Manteca de cacao	3.2	9.1	7.4	10.2	15.1	5.5
311	Harina de pescado	-	-	5.4	7.4	13.1	4.7
311	Azúcar	13.2	38.1	23.6	32.6	9.3	3.4
311	Conservas de atún	1.3	3.7	3.0	4.1	3.8	1.4
311	Conservas de otros pescados	1.8	5.1	3.6	5.0	3.7	1.3
383	Refrigeradoras	0.6	1.9	1.8	2.4	3.6	1.3
312	Café soluble	0.6	1.7	1.0	1.4	3.3	1.2
331	Madera contrachapada	0.5	1.4	0.7	1.0	2.7	1.0
	<u>Subtotal</u>	<u>21.3</u>	<u>61.3</u>	<u>67.4</u>	<u>92.8</u>	<u>209.5</u>	<u>75.6</u>
	Otros manufacturados	13.4	38.7	5.2	7.2	67.8	24.4
	<u>Total</u>	<u>34.7</u>	<u>100.0</u>	<u>72.6</u>	<u>100.0</u>	<u>277.2</u>	<u>100.0</u>
	Exportaciones de manufacturas como porcentaje de las expor- taciones totales (menos licor de cacao)	10.7 (10.7)		7.5 (5.3)		23.3 (10.3)	

Fuente: CENDES, CENDES y el Desarrollo Industrial del Ecuador, Quito, Junio de 1978.

^{a/} Estructura provisional del total de productos industrializados.^{b/} Cálculos del Banco Central del Ecuador.

Cuadro 22
POBLACION OCUPADA
(Número)

	1972	1977 ^{a/}	Incremento		Crecimiento (porcentaje)
			Total	Anual	
<u>Total nacional</u>	<u>1 820 454</u>	<u>2 161 408</u>	<u>340 954</u>	<u>68 191</u>	<u>3.5</u>
Manufactura	264 659	331 114	66 455	13 291	4.6
Porcentaje sobre total nacional	14.5	15.3	25.1 ^{b/}		
<u>Estrato fabril</u>	<u>53 666</u>	<u>77 410</u>	<u>23 744</u>	<u>4 749</u>	<u>7.6</u>
Porcentaje sobre manufactura	20.3	23.4	44.2 ^{b/}		
<u>Pequeña industria y artesanía</u>	<u>210 993</u>	<u>253 704</u>	<u>42 711</u>	<u>8 542</u>	<u>3.8</u>
Porcentaje sobre manufactura	79.7	76.6	20.2 ^{b/}		

Fuente: Evaluación del Plan 1973-1977. Junta Nacional de Planificación.

Nota: Elaboración: Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador, CENDES.

a/ Estimaciones de CENDES realizadas a base de la serie 1972-1976.

b/ Porcentaje con respecto a 1972.

Cuadro 23

ECUADOR: DESEMBOLSOS DEL FONDO NACIONAL DE DESARROLLO (FONADE)

(Millones de dólares)

	1974	1975	1976	1977 (enero- octubre)	Total 1974- 1976 y 1977 (enero- octubre)	Porcen- taje
Transferencias al gobierno central	9.5	70.2	65.8	136.0	281.5	48.4
Ministerio de Educación	3.6	4.5	13.8	16.8	38.7	6.7
Ministerio de Obras Públicas	3.0	13.7	12.0	20.2	48.9	8.4
Ministerio de Industrias	2.9	-	-	2.9	5.8	1.0
Presupuesto (aporte)	-	28.0	40.0	-	68.0	11.7
Préstamos al presupuesto e institu- ciones descentralizadas y provin- ciales	-	24.0	-	96.1	120.1	20.7
Refinería de petróleo estatal	21.4	57.7	37.5	9.9	126.5	21.8
Banco Nacional de Fomento	20.1	-	-	-	20.1	3.5
Comisión Nacional de Valores	10.0	0.1	-	-	10.1	1.7
Universidades	-	8.4	14.0	-	22.4	3.9
Fondos financieros	8.0	-	-	-	8.0	1.4
FONAPRE	-	2.0	3.4	-	5.4	0.9
Agricultura y ganadería	-	5.2 _{a/}	0.8 _{a/}	7.3	13.3	2.3
Otros <u>b/</u>	23.5	14.1	40.1	16.4	94.1	16.2
<u>Total</u>	<u>92.5</u>	<u>157.1</u>	<u>161.6</u>	<u>169.6</u>	<u>581.4</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Oficina de Presupuesto. Tomado de CEPAL, op.cit., pág. 1012.a/ Importaciones de trigo y de vaquillas.b/ Aportes para desarrollo cultural, regadío, electricidad, obras portuarias, mecanización agrícola, salud y otros.

ECUADOR: CLASIFICACION FUNCIONAL DE LOS GASTOS PRESUPUESTARIOS DEL GOBIERNO CENTRAL, 1970-1976 a/
(Millones de sucres y estructura porcentual)

	1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976b/	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Servicios Generales	1 126	24	1 217	25	1 346	23	2 243	29	2 232	28	4 177	32	4 657	29
Legislatura	20	1	2	-	8	-	6	-	7	-	7	-	8	-
Judiciatura	41	1	53	1	62	1	90	1	121	1	135	1	164	1
Presidencia	8	-	12	-	14	-	61	1	102	1	105	1	111	1
Ministerio del Interior	193	4	219	4	244	4	427	5	598	5	893	7	1 111	7
Ministerio de Relaciones Exteriores	58	1	74	1	83	1	118	2	158	1	170	1	200	1
Ministerio de Defensa	699	15	775	15	850	15	1 263	16	1 870	16	2 470	19	2 592	16
Ministerio de Finanzas	106	2	83	2	86	1	174	2	197	2	257	2	340	2
Otros	-	-	-	-	-	-	104	1	179	2	141	1	131	1
Desarrollo social	1 137	24	1 243	27	1 702	30	2 717	35	2 554	31	4 411	34	5 929	37
Ministerio de Educacion	961	21	1 137	22	1 534	27	2 289	29	2 631	23	3 387	26	4 487	28
Ministerio del Trabajo	28	1	29	1	34	1	65	1	112	1	127	1	164	1
Ministerio de Salud	148	2	177	4	134	2	362	5	811	7	898	7	1 278	8
Desarrollo económico	635	14	979	19	751	13	2 216	28	3 494	41	3 121	24	4 120	26
Ministerio de Obras Públicas	531	11	760	15	584	10	1 501	19	1 743	15	1 526	12	2 054	13
Ministerio de Recursos Naturales	28	1	110	2	46	1	116	1	136	1	126	1	189	1
Ministerio de Agricultura	-	-	-	-	-	-	537	7	1 505	13	1 346	10	1 734	11
Ministerio de Industria y Comercio	75	2	108	2	121	2	62	1	111	1	123	1	143	1
Otros gastos	1 759	38	1 517	30	1 954	34	684	9	1 083	10	1 251	10	1 146	7
Intereses de la Deuda Pública	505	11	448	9	626	11	684	9	812	7	720	5	1 027	6
(Nacional)	(64)	(2)	(70)	(2)	(114)	2	(511)	7	(699)	5	(604)	5	(754)	5
(Extranjera)	(441)	(9)	(378)	(7)	(512)	9	(173)	2	(173)	2	(116)	-	(273)	1
Subsidios globales	1 254	27	1 069	21	1 328	23	-	-	271	3	631	5	119	1
Gastos totales	4 657	100	5 057	100	5 754	100	7 859	100	4 363	100	13 052	100	15 850	100

Fuente: Banco Mundial: Current Economic Position and Prospects of Ecuador, abril 1977.

a/ Excluye amortizaciones de deudas.

b/ Estimación

Cuadro 25

ECUADOR: RELACIONES ENTRE INGRESOS Y GASTOS DEL GOBIERNO CENTRAL Y EL PRODUCTO INTERNO BRUTO

(Millones de sucres)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Producto interno bruto	34 275	40 247	47 102	63 575	93 585	108 246	130 183
Ingresos tradicionales del gobierno central/producto interno bruto (porcentaje)	12.9	14.4	12.3	11.0	9.8	10.0	10.7
Producto interno bruto no petrolero	34 233	40 203	46 010	58 079	78 386	95 270	113 694
Ingresos tradicionales del gobierno central/producto interno bruto no petrolero (porcentaje)	12.9	14.4	12.6	12.0	11.6	11.3	12.2
Ingresos corrientes del gobierno central/producto interno bruto (porcentaje)	12.9	14.4	14.8	15.6	17.3	15.4	15.8
Gastos corrientes del gobierno central/producto interno bruto (porcentaje)	11.0	11.0	10.7	10.3	11.2	8.9	9.1
Gastos de capital del gobierno central/producto interno bruto (porcentaje)	4.2	4.7	4.6	6.0	7.7	9.2	10.6
Gastos totales del gobierno central/producto interno bruto (porcentaje)	15.2	15.7	15.3	16.3	18.9	18.1	19.7

Fuentes: Ministerio de Finanzas, Junta de Planificación y Banco Central, Cuentas nacionales, revisión febrero de 1978. Tomado de CEPAL, op.cit. pág. 1063.

ECUADOR: INCENTIVOS DE LA LEY DE PROMOCION INDUSTRIAL, 1973

	Categoría especial				Categoría "A"				Categoría "B"				Inscritas			
	Antes de 1973		Antes de 1973		Antes de 1973		Antes de 1973		Antes de 1973		Antes de 1973		Antes de 1973			
	Zona 1	Zona 2	Zona 1	Zona 2	Zona 1	Zona 2	Zona 1	Zona 2	Zona 1	Zona 2	Zona 1	Zona 2	Zona 1	Zona 2	Zona 1	Zona 2
1. Exoneraciones tributarias (excepto impuestos a la renta y ventas)	100% 10 años iniciales	100% 10 años iniciales	100% 5 años iniciales	100% 5 años iniciales	100% 5 años iniciales	100% 5 años iniciales	100% 3 años iniciales	100% 3 años iniciales	100% 3 años iniciales	100% 3 años iniciales	-	-	-	-	-	-
2. Exoneraciones de derechos de aduana sobre nueva maquinaria, y equipo y repuestos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	30%	50%	50%
3. Exoneraciones de derechos de aduana sobre materias primas importadas (que no se produzcan en Ecuador)	80% 5 años iniciales; 70% después	90% 5 años iniciales; 80% después	100% 5 años iniciales; 90% después	100% 5 años iniciales; 90% después	100% 5 años iniciales; 90% después	100% 5 años iniciales; 90% después	Hasta 65%	Hasta 75%	Hasta 85%	Hasta 85%	Hasta 85%	10% casos espe- ciales hasta 40%	20% casos espe- ciales hasta 60%	-	-	-
4. Exoneraciones de impuestos en las transferencias de propiedades	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	50%	75%	-	-	-
5. Deduciones impositivas por nuevas inversiones en:																
Capital fijo	50%	75%	100%	100%	50%	50%	75%	100%	100%	50%	50%	75%	100%	-	-	-
Aportes de capital	-	50%	100%	100%	-	50%	50%	100%	100%	-	-	50%	100%	-	-	-

Fuente: Banco Central de Ecuador y CENDES, Invierta en el Ecuador, 1977. Citado en CEPAL, Estudio Económico 1977 (versión preliminar) E/CN, Santiago, 1978.

Notas: Categoría especial: Proyectos de alta prioridad, con estudios de factibilidad e incluidos en una lista elaborada por la Junta de Planificación.

Categoría "A": Industrias que exporten más del 50% de la producción, que elaboren artículos utilizados en actividades agropecuaria, forestal, industrial, minera o pesquera; que sus-
tituyan artículos importados y que consten en la respectiva lista anual.

Categoría "B": Las que se conceptúan como necesarias para el desarrollo económico nacional.

Inscritas: Las empresas industriales no clasificadas en las categorías anteriores.

Zona 1: Incluye las provincias de Imbabura, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Azuay, Esmeraldas, Manabí y el Oro.

Zona 2: Incluye los Ríos, Carchi, Bolívar, Cañar, Loja y las provincias del oriente.

INVERSIÓN EXTRANJERA AUTORIZADA POR CARÁCTER DE LA INVERSIÓN, 1972-1977

(Valores en suores)

	Años						Porcen- taje	
Carácter	1972	1973	1974	1975	1976	1977	Total (6 años)	
<u>Inversión extranjera total</u>	<u>135 922 769</u>	<u>777 123 324</u>	<u>640 148 643</u>	<u>976 634 594</u>	<u>1 846 996 568</u>	<u>1 617 712 267</u>	<u>5 994 538 165</u>	<u>100.00</u>
Inversión extranjera directa	134 566 769	723 302 324	558 973 443	806 939 197	1 338 905 784	981 071 090	4 543 758 607	75.80
Inversión nacional de extranjeros residentes	1 356 000	53 821 000	81 175 200	159 645 397	470 648 084	466 039 427	1 232 685 108	20.56
Inversión extranjera subregional	-	-	-	-	-	53 530 050	53 530 050	0.89
Inversión extranjera sin derecho a giro	-	-	-	-	37 442 700	117 071 700	164 564 400	2.75
Porcentaje de participación anual en el total	2.27	12.96	10.68	16.29	30.81	26.99	-	100.00

Fuente: Resoluciones de inversión extranjera emitidas por el M.I.C.E.I. - 1973-1977 - Resoluciones de inversión extranjera emitidas por el ICEI, 72.

Nota: Elaboración: Dirección General de Inversiones Extranjeras del MICEI - Quito.

ECUADOR: CREDITO INDUSTRIAL APROBADO POR LA CV-CFN, POR ACTIVIDADES ECONOMICAS, 1963-1976

(Millones de sures)

CIIU	Actividad	1963-1972 ^{a/}			1973			1976		
		Número de em- presas	Valor	Por- centaje	Número de em- presas	Valor	Por- centaje	Número de em- presas	Valor	Por- centaje
130	Pesca	18	63.5	4.4	2	4.4	1.3	1	2.3	0.2
230	Minería	4	20.3	1.4	-	-	-	-	-	-
311	Productos alimenticios	100	312.7	21.9	11	64.5	18.5	22	240.3	20.1
312	Alimentos diversos	3	10.7	0.7	5	9.9	2.8	3	9.6	0.8
313	Bebidas	3	4.8	0.3	-	-	-	1	5.0	0.4
314	Tabaco	1	4.0	0.3	1	2.5	0.7	-	-	-
321	Textiles	56	224.5	15.7	11	57.1	16.4	22	223.3	18.7
322	Prendas de vestir	1	0.9	0.1	1	1.9	0.5	2	2.5	0.2
323	Productos de cuero y piel	5	5.6	0.4	1	1.5	0.4	2	13.3	1.1
331	Madera y corcho	5	48.3	3.4	3	17.0	4.9	2	30.3	2.5
332	Fabricación de muebles	11	7.6	0.5	1	0.8	0.2	2	1.9	0.2
341	Papel y sus productos	9	69.0	4.8	2	13.3	3.8	3	16.5	1.4
342	Imprentas	17	46.6	3.3	1	0.3	0.1	6	35.3	3.0
351	Substancias químicas industriales	21	81.8	5.7	2	3.8	1.1	1	16.0	1.3
352	Otros productos químicos	3	5.7	0.4	4	5.5	1.6	7	28.2	2.4
354	Derivados del petróleo y carbón	1	0.1	0.0	-	-	-	1	13.5	1.1
355	Productos de caucho	8	32.3	2.3	3	7.9	2.2	1	120.0	10.0
356	Productos plásticos n.s.p.	5	8.8	0.6	2	26.0	7.4	6	98.7	8.2
361	Objetos de barro, loza y porcelana	1	2.0	0.1	-	-	-	1	24.7	2.1
362	Vidrio y sus productos	2	25.8	1.8	-	-	-	1	1.1	0.1
369	Minerales no metálicos	13	86.6	6.1	3	25.0	7.2	7	42.9	3.6
371	Industrias básicas del hierro y acero	8	17.9	1.3	1	11.0	3.1	1	2.0	0.2
372	Industrias metálicas no ferrosas	-	-	-	8	50.7	14.5	11	22.0	1.8
381	Productos metálicos	22	60.0	4.2	-	-	-	4	52.0	4.4
382	Construcción de maquinaria	1	0.6	0.0	-	-	-	11	20.8	1.7
383	Construcción de suministros eléctricos	16	42.7	3.0	2	5.0	1.4	2	16.3	1.4
384	Material de transporte	9	10.0	0.6	1	10.0	2.9	2	36.4	3.0
385	Equipo profesional y científico	-	-	-	-	-	-	1	4.0	0.3
390	Obras industrias manufactureras	16	12.1	0.8	3	8.8	2.5	1	5.0	0.4
410	Electricidad	3	104.2	7.3	-	-	-	4	-	-
632	Hotels	22	121.4	8.5	4	22.7	6.5	4	111.9	9.4
	Total	287	1 490.3	100.0	72	349.5	100.0	118	1 195.8	100.0

Fuentes: CV-CFN, Memoria 1970. Complemento Estadístico, Quito, 1971.

CV-CFN, Memoria 1971-1972, Quito, 1973.

CV-CFN, Memoria 1972, Quito, 1974.

CV-CFN, Memoria 1976, Quito, 1977.

^{a/} Hasta junio de 1972.

Cuadro 29

ECUADOR: CREDITO PARA FOMENTO DE EXPORTACIONES, APROBADO POR LA CV-CFN
EN EL AÑO 1976, SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA

(Millones de sucres)

CUCI	Actividad comercial	Valor	Porcentaje
072	Cacao (preparados)	247.0	48.9
422	Otros aceites vegetales fijos	43.0	8.5
651	Hilados e hilos de fibras textiles	39.5	7.8
725	Aparatos eléctricos de uso doméstico	26.2	5.2
032	Pescado y preparados de pescado	26.0	5.1
071	Café (preparados)	21.0	4.2
081	Materias para la alimentación de animales	20.0	3.9
599	Materias y productos químicos n.e.p.	11.3	2.2
864	Relojes	9.0	1.8
695	Herramientas de mano	7.6	1.5
841	Vestuario (excluido pieles)	7.5	1.5
	Otros	47.0	9.4
	<u>Total</u>	<u>505.1</u>	<u>100.0</u>

Fuente: CV-CFN, Memoria 1976, Quito, 1977.

Cuadro 30

ECUADOR: LA PARTICIPACION ACCIONARIA EN EMPRESAS POR LA CV-CFN, 1968, 1972 Y 1976

(Millones de sucres)

Empresa	1976	Porcentaje del capital de la empresa (1976)	1972 (al 30 de junio)	1968
Azucarera Tropical Americana S.A.	313.4	83	-	-
La Cemento Nacional CEM	186.0	51	-	-
Cemento Selva Alegre CEM	70.0	45	-	-
Ecuatoriana de Atún SA ^{a/}	54.5	74	24.5	3.1
Corporación Andina de Fomento	36.2	5	21.3	-
Fertilizantes Ecuatorianos SA	25.0	28	25.0	-
Industria Forestal Cayapas CEM	21.8	66	0.8	-
Industria de Acero Cotopaxi SA	20.2 ^{b/}	61	-	-
Té Zucay SA	18.5	51	6.3	-
Hotel Colón Internacional CA	11.2	15	4.3	2.5
Procesador del Caucho Ecuatoriano SA	10.5	75	-	-
Tabla Rey CA	9.9	17	-	-
Desarrollo Agropecuario CA	9.2	28	8.3	2.0
Alambres Galvanizados Ecuatorianos SA	9.0	20	-	-
Cítricos Bolívar CA	8.8	68	-	-
Financiera del Austro SA	8.4	27	-	-
Herramientas Electromecánicas del Ecuador SA	7.7	51	-	-
Cordinauto	7.0 ^{b/}	38	-	-
Cofiec	6.9	6	5.0	4.5
Lotización Industrial Los Pascuales SA	5.0	50	-	-
Iskraemec	4.7 ^{b/}	51	-	-
Cementos Cotopaxi	3.8	...	-	-
Uniweld Andina	3.2 ^{b/}	10	-	-
Ecuasider	3.4	...	-	-
Polieosa	2.5 ^{b/}	10	-	-
Financiera de Guayaquil SA	1.5	...	-	-
Ecuatoriana de Financiamiento	1.5	...	-	-
Parque Industrial de Cuenca	1.5	...	-	-
Optimus Andina SA	1.3 ^{b/}	34	-	-
Compañía Relojera Andino-Suiza	0.6 ^{b/}	15	-	-
Otras participaciones	8.8	-	5.1	-
Total	872.3	-	100.5	12.1

Fuentes: CV-CFN, Memoria 1976, Quito, 1977.

CV-CFN, Memoria 1971-1972, Quito, 1977.

CV-CFN, Memoria 1970, Complemento Estadístico, Quito, 1971.

a/ Incluye s/ 30.0 millones de anticipo para capitalización formalizada en 1976.

b/ Compañías vinculadas con las decisiones 28 570 120 del Pacto Andino (algunas cifras son de 1977 y 1978).

Cuadro 31

ECUADOR: PROYECTOS E INVERSIONES PROMOVIDOS POR EL CENDES, 1962-1977

(Millones de sucres)

Actividad económica	1962-1977			1977		
	Número de proyectos	Inversión promovida	Personal ocupado	Número de proyectos ^{a/}	Inversión promovida	Personal ocupado
Agroindustrial ^{b/}	156	2 879	15 541	4	117	196
Textiles	13	255	796	1	6	15
Papel y cartón	6	716	466	1	438	118
Químico	46	1 082	1 511	2	247	90
Minerales no metálicos	36	567	1 204	-	-	-
Metálicos básicos	18	540	354	1	5	24
Metalmeccánico	35	481	1 000	2	31	30
Electrónico	20	304	1 151	1	18	16
Automotor	7	126	364	-	-	-
Varios ^{c/}	60	901	6 522
<u>Total</u>	<u>397</u>	<u>7 841</u>	<u>29 709</u>	<u>12</u>	<u>862</u>	<u>489</u>

Fuente: CENDES, CENDES y el desarrollo industrial del Ecuador, Quito, 1978
 CENDES, CENDES 1977 informe de labores, Quito, 1978.

a/ Sólo proyectos promovidos directamente por el CENDES.

b/ Alimentos, tabaco, calzado, cuero y madera.

c/ Parques industriales, minerales, servicios, etc.

Cuadro 32

PARTICIPACION ACCIONARIA DEL CENDES EN EMPRESAS

Estado al 31 de diciembre de 1977

(Miles de sueros)

Nombre de la empresa	Actividad	Capital total	Capital pagado	Aporte CENDES	Porcentaje del capital pagado	Localización
Cordinauto ^{a/}	Industria automotriz	18 500	8 500	2 000	24	Quito
Profaran	Acido salicilico	2 000	1 222	450	37	Quito
Ecuasider	Hierro y acero	30 000	30 000	1 500	5	Quito
Fama S.A. ^{a/}	Aparatos de medida	9 000	5 174	200	4	Cuenca
Deshidratadora Manabi	Cebollas deshidratadas	591	462	300	65	Portoviejo
Cementos Manabitas	Cemento portland	949	875	100	11	Portoviejo
Parque industrial	Infraestructura industrial	18 000	12 000	6 000	50	Tuleán
Parque industrial	Infraestructura industrial	60 000	8 000	4 100	51	Ibarra
Parque industrial	Infraestructura industrial	80 000	20 500	2 500	12	Riobamba
Parque industrial	Infraestructura industrial	134 000	34 500	18 500	54	Cuenca
Parque industrial	Infraestructura industrial	210 000	13 500	11 500	85	Ambato
Entid	Tecnificación industrial	7 200	4 600	2 500	54	Ambato
<u>Totales</u>		<u>570 240</u>	<u>139 333</u>	<u>49 650</u>	<u>36</u>	

Fuente: CENDES, CENDES 1977, Informe de labores, Quito, 1978.

^{a/} Compañías vinculadas con la decisión 28 ó 120 del Pacto Andino.

Cuadro 33

ECUADOR: LA PARTICIPACION ACCIONARIA DE DINE EN EMPRESAS, 1977

(Millones de sures)

Año de Fundación	Empresa	Actividad	Capital social (1977)	Porcentaje del capital de la empresa
a)	Industrias militares:			
1974	Fame	Vestuario, calzado, vajilla	42.7	100.0
1976	Fadem-Cem	Equipos de lona	9.3	51.0
	Santa Bárbara	Municiones		En construcción
	Explocem	Explosivos NPX		En construcción
b)	Industrias básicas y estratégicas:			
	Indaco	Brocas helicoidales	36.0 ^{a/}	17.0
1973	Armeo	Guardavías, estructuras metálicas	24.0	10.0
1976	Ecuacobre	Grifería sanitaria (alta presión)	40.0	20.0
1977	Imaco-Cem	Materiales de construcción	19.5	66.0
	Omnibus Es.	Buses, camiones, jeeps	100.0	30.0
1977	Cordinauto	Holdings de la industria automotriz	18.5 ^{a/}	38.0
	Cade-Cem	Cables trenzados de acero negro	7.5	51.0
	Ecuasider	Planta siderúrgica		En pre-operación
	Cementos cotopaxi	Cemento		En pre-operación
	Fundición gris	Fundición hierro		En pre-operación

Fuente: DINE, Revista de la Dirección de Industrias del Ejército, Revista N°1, octubre, 1977.

a/ Compañías vinculadas con las decisiones 28, 57 ó 120 del Pacto Andino.

Cuadro 34

LAS ASIGNACIONES DE LA PROGRAMACION EN EL ECUADOR, DECISION 28

Producto	Partida NABANDINA	Asignado a
Sorbitol*	29.04.03.05	BOL-ECU
Butoxido de piperonilo	29.10.01.03	BOL-ECU
Acido salicílico	29.16.08.01	BOL-ECU
Papeles para cheques	48.01.03.01	BOL-ECU
Papel para condensadores	48.01.89.15	BOL-ECU
Papeles para aislacion eléctrica	48.01.89.21	BOL-ECU
Papel filtro y otros papeles absorbentes	48.01.89.25	BOL-ECU
Papel para empaquetaduras	48.01.89.35	BOL-ECU
Cartones rígidos con peso específico superior a 1	48.01.89.45	BOL-ECU
Aparatos de cocción unica- mente reverberos tipo primus*	74.17.01.01	BOL-ECU
Partes y piezas	74.17.90.01	BOL-ECU
Lámparas para soldar	82.04.03.00	BOL-ECU
Motocompresores herméticos para refrigeración de 1/2 HP o más de potencia	84.11.03.00	BOL-ECU
Aparatos de gas para soldar y cortar*	84.50.01.01	BOL-ECU
Partes y piezas*	84.50.90.01	BOL-ECU
Válvulas para neumáticos*	84.61.04.00	BOL-ECU
Herramientas y máquinas herra- mientas electromecánicas, con motor incorporado, de uso manual*	85.05.01.00	BOL-ECU
Partes y piezas	85.05.90.00	BOL-ECU
Resistencias no calentadoras de carbón	85.19.41.01	BOL-ECU
Termómetros para automotores	90.23.02.02	BOL-ECU
Medidores de combustibles para automotores	90.24.89.01	BOL-ECU
Velocímetros	90.27.02.00	BOL-ECU
Termómetros eléctricos	90.28.02.01	BOL-ECU
Medidores de combustible eléc- tricos para automotores	90.28.02.02	BOL-ECU
Partes y piezas de termómetros para automotores	90.29.05.01	BOL-ECU
Partes y piezas de medidores de combustible para automotores	90.29.02.01	BOL-ECU
Partes y piezas para velocí- metros	90.29.04.01	BOL-ECU
Partes y piezas para termó- metros y medidores de combus- tible - eléctricos para automotores	90.02.05.01	BOL-ECU
Relojes con mecanismo* a/ de pequeño volumen, no eléctricos, despertadores	90.02.89.01	BOL-ECU

Cuadro 34 (conclusión)

Producto	Partida NABANDINA	Asignado a
Los demás	91.02.89.99	BOL-ECU
Relojes de tablero para autom.	91.03.01.00	BOL-ECU
Los demás relojes con mecanismo que no sea de pequeño volumen, - despertadores	91.04.01.00	BOL-ECU
Relojes de torre, edificios y análogos	91.04.89.99	BOL-ECU
Mecanismos de pequeño volumen terminados, - para relojes de la posición 91.02	91.07.02.99	BOL-ECU
Otros mecanismos de relojerías terminados, para relojes no eléctricos, despertadores	91.08.89.01	BOL-ECU
Para los demás relojes no eléctricos	91.08.89.99	BOL-ECU
Partes y piezas para cajas de los relojes de las posiciones - 91.02 a 91.06	91.10.90.00	BOL-ECU
Otras partes y piezas para relo- jería, excepto para relojes de la posición 91.01	91.11.89.00	BOL-ECU

a/ La empresa productora de despertadores no se encuentra en operación.

Cuadro 35

LAS ASIGNACIONES DE LA PROGRAMACION EN EL ECUADOR, DECISION 57

Grupo	Producto	NABANDINA	Asignado a
7	<u>Maquinaria para la industria láctea</u>		
	Desnatadoras	84.18.01.01	Ecuador
	Máquinas para ordeñar	84.26.01.00	Ecuador
	Otras máquinas y aparatos de lechería	84.26.89.00	Ecuador
	Partes y piezas	84.26.90.00	Ecuador
12.1*	<u>Brocas, mechas, escariadores, etc.</u>		
	Hileras para el estirado y la extrusión de los metales	82.05.02.00	Ecuador
	Brocas, mechas y escariadores*	82.05.04.00	Ecuador
	Otros útiles intercambiables para ...	82.05.89.00	Ecuador
14. *	<u>Prensas hidráulicas</u>		
	Prensas hidráulicas*	84.45.08.00	Ecuador
	Prensas hidráulicas*	84.47.05.00	Ecuador
	Partes y piezas*	84.48.00.00	Ecuador
16.	<u>Máquinas alternativas de arranque de viruta</u>		
	Cepilladores y minadoras	84.45.02.00	Ecuador
	Partes y piezas	84.48.00.00	Ecuador
22.2	<u>Prensas formadoras para la industria plástica</u>		
	Prensas hidráulicas para moldear por compresión	84.59.12.00	Ecuador
	Partes y piezas	84.59.90.00	Ecuador
24. *	<u>Instrumentos de medida y control (ELEC)</u>		
	... para medir magnitudes eléctricas, excepto osciloscopios y oscilógrafos*	90.28.01.00	Ecuador
	Partes y piezas	90.29.05.00	Ecuador
26.	<u>Centrífugas</u>		
	Centrifugadoras y secadoras centrifugadoras para laboratorio	84.18.01.11	Ecuador
	Centrifugadoras para la industria azucarera	84.18.01.21	Ecuador
	Las demás centrifugadoras y secadoras centrifugadoras	84.18.01.99	Ecuador
	Partes y piezas	84.18.90.01	Ecuador
28.1*	<u>Aparatos de corte o seccionamiento (<1 000 V.)</u>		
	Interruptores para tensiones 260-1 000 V* y corrientes 30-400 amperios	85.19.01.00	BOL-ECU
	Seccionadores 260-1 000 V, 30-400 amperios*	85.19.06.00	BOL-ECU
	Conmutadores 260-1 000 V, 30-400 amperios*	85.19.11.00	BOL-ECU
	Reles > 260 V, > 30 amperios	85.19.16.00	BOL-ECU
	Cortacircuitos 260-1 000 V, 30-400 amperios*	85.19.21.00	BOL-ECU
	Amortiguadores de onda	85.19.31.00	BOL-ECU
	Aparatos de empalme y conexión...*	85.19.36.00	BOL-ECU
	Reostatos >260 V, > 30 amperios	85.19.51.00	BOL-ECU

Cuadro 35 (Continuación)

Grupo	NABANDINA	Asignado a
32. * <u>Relojería</u>		
Relojes de bolsillo, pulsera y análogos con cajas de metales preciosos*	91.01.01.00	Ecuador
Relojes de bolsillo, pulsera y análogos con cajas de metales comunes*	91.01.02.00	Ecuador
Otros relojes de bolsillo, pulsera y análogos*	91.01.89.00	Ecuador
Otros relojes (incluidos despertadores) con mecanismos eléctricos	91.02.01.00	Ecuador
Relojes de tablero de bordo y similares para aeronaves, barcos, etc. (excluidos automóviles)	91.03.89.00	Ecuador
Cronómetros de marina y análogos	91.04.89.01	Ecuador
Reguladores astronómicos	91.04.89.02	Ecuador
Aparatos de relojería para redes de distribución y unificación del tiempo	91.04.89.03	Ecuador
Aparatos de control y contadores de tiempo, excepto parquímetros	91.05.00.00	Ecuador
Aparatos para accionar un mecanismo	91.06.00.00	Ecuador
Mecanismos de pequeño volumen terminados, para relojes de 91.01*	91.07.01.00	Ecuador
Mecanismos de pequeño volumen terminado para relojes de 91.02	91.07.02.01	Ecuador
34. <u>Sistemas hidráulicos</u>		
Gatos para el accionamiento de las cajas basculantes de los camiones, automóviles, etc.	84.22.02.00	Ecuador
Aparatos hidráulicos para prensas, etc.	84.59.89.99	Ecuador
Partes y piezas para 84.22.02.00	84.22.91.00	Ecuador
35.12 <u>Manómetros</u>		
Manómetros	90.24.01.00	Ecuador

Cuadro 36

LAS ASIGNACIONES DE LA PROGRAMACION EN EL ECUADOR, DECISION 91

Producto	Partida NABANDINA	Asignada a
Cloruro de etileno (1:2 dicloroetano)	29.02.01.07	BOL. COL. ECU. PER. VEN.
Cloruro de vinilo (monocloroetileno)	29.02.02.01	BOL. COL. ECU. PER. VEN.
Etilenglicol (etanodiol; glicol)	29.04.03.01	ECU.
Diethylenglicol	29.08.04.02	ECU.
Triethylenglicol	29.08.04.04	ECU.
Eteres de los etilenglicoles	29.08.04.99	ECU.
Epóxido de etileno (óxido de etileno)	29.09.01.01	ECU.
Anhídrido ftálico	29.15.21.04	BOL. COL. ECU. PER. VEN.
Monoetanolamina	29.23.01.01	ECU.
Diethanolamina	29.23.01.02	ECU.
Triethanolamina	29.23.01.03	ECU.
Epsilon-Caprolactama	29.35.11.01	COL. ECU.
Productos orgánicos tensoactivos...	34.02.01.00	ECU.
Violetilenglicoles	39.01.06.00	ECU.
Poliétileno de baja densidad	39.02.01.00	BOL. COL. ECU. PER. VEN.
Poliétileno de alta densidad	39.02.01.00	BOL. ECU. VEN.
Resinas ABS, Resinas SAN	39.02.03.00	COL. ECU.
Cloruro de polivinilo (Susp.)	39.02.05.00	BOL. COL. ECU. PER. VEN.
Cloroacetato de polivinilo	39.02.07.00	BOL. COL. ECU. PER. VEN.
Polipropileno	39.02.09.00	BOL. ECU.

Cuadro 37

LAS ASIGNACIONES DE LA PROGRAMACION EN EL ECUADOR, DECISION 120^a

Producto	Partida NABANDINA	Asignada a
<u>Vehículos asignados</u>		
i) Categoría A-2 (1 050-1 500 cc)		
Vehículos automóbiles, >9 asientos	87.02.01.00	COL. ECU.
Vehículos automóbiles, >9 asientos	87.02.02.00	COL. ECU.
Coches ambulancias	87.02.03.00	COL. ECU.
Vehículos automóbiles para mercancías	87.02.04.00	COL. ECU.
Chassis cabinados	87.02.05.00	COL. ECU.
Chassis con motor para 87.02.01 y 87.02.03	87.04.01.00	COL. ECU.
Chassis con motor para 87.02.02, 87.02.04, 87.02.05 y 87.03	87.04.89.00	COL. ECU.
ii) Categoría B-1,2 (3 000-4 600 kg)		
Vehículos automóbiles, >9 asientos	87.02.01.00	ECU.
Vehículos automóbiles, >9 asientos	87.02.02.00	ECU.
Coches ambulancias	87.02.03.00	ECU.
Vehículos automóbiles para mercancías	87.02.04.00	ECU.
Chassis cabinados	87.02.05.00	ECU.
Chassis con motor para 87.02.01 y 87.02.03	87.04.01.00	ECU.
Chassis con motor para 87.02.02, 87.02.04, 87.02.05 y 87.03	87.04.89.00	ECU.
<u>Componentes exigidos</u>		
Motores para A-2	84.06.06.00	COL. ECU.
Motores para A-2	84.06.06.00	ECU.
Sistema de combustible (gasolina), para B-1.2	Varias	ECU.
Arboles flexibles para A-2	84.63.01.00	COL. ECU.
Caja de cambio para A-2	87.06.03.00	COL. ECU.
Caja de cambio para B-1.2	87.06.03.00	ECU.
Ejes portantes para A-2	87.06.04.00	COL. ECU.
Ejes portantes para B-1.2	87.06.04.00	ECU.
Sistemas de dirección mecánica para A-2	87.06.05.00	COL. ECU.
Instrumentos del tablero para A-2	Varias	COL. ECU.

a/ En el contexto de los convenios de ensamble entre Ecuador y Colombia a una mano, y Ecuador y Venezuela a la otra.

Código

* Con verificación de la producción por parte de la Junta del Acuerdo de Cartagena.

- B- Bolivia
- C- Colombia
- E- Ecuador
- P- Perú
- V- Venezuela