

● Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
UNIVERSIDAD DE CUENCA

No. 016
AÑO 2011

JUNIO 2011

ECONOMIA & POLITICA



330.5
2432
25613

ECONOMIA & POLITICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS

50
AÑOS



CUENCA - ECUADOR

mf 135640

3B#2

Si 5613

ECONOMIA & POLITICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS

50

AÑOS



CUENCA - ECUADOR
Junio 2011

donación 91.000 22-VII-2011



Econ. Milton Quesada Carrión
DECANO

Dr. Wilson Andrade Rodríguez
SUBDECANO

Ing. José Jarrín Ochoa
DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES

Dr Carlos Rojas Reyes/edtor
DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIONES

ECONOMÍA Y
POLITICA → 16

Varios autores

Diseño de Carátula: Logo
Diagramación: Arnoldo Celi C.
Tiraje: 400 ejemplares

Impresión:
Departamento de Publicaciones de la Facultad de
Ciencias Económicas y Administrativas de la
Universidad de Cuenca

Dirección: Av. 12 de abril S/N y Av. Loja
Teléfonos: 4051105 Fax: 4051107
Sitio Web: economia.ucuenca.edu.ec
Junio del 2011

Indice

Presentación	
Frente a la deuda del Norte, algunas pistas alternativas Eric Toussaint	1
Los deberes de documentación en España de las Operaciones vinculadas tras las Reformas de 2010 Manuel Gutiérrez Lousa	45
Un puerto en busca de una nación Marco P. Naranjo Chiriboga	88
La política fiscal Ecuatoriana Adrian Carrasco Vintimilla	108
Hechos estilizados del ciclo económico de Ecuador Evidencia empírica para el período 1990-2009 Mercy Orellana Bravo	149
Sistema de cuentas provinciales: Resultados en la economía del Azuay Santiago Pozo, Adrián Carrasco V., Jorge Palacios R., Juan Sarmiento J., Fabián Cordero M., Pablo Beltrán R. Diana Mendieta V. y Gabriela Armijo B.	195
Educación, tecnología y productividad laboral Santiago E. Pozo R.	213
Evidencia empírica de la estimación de la demanda de trabajo a corto y largo plazo para las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca Mayra Argudo, Sandra Juca	230
La "re-significación desencantada": A propósito de las escisiones en Alianza País. Cecilia Méndez M.	254

Arqueología de la revolución ciudadana Carlos Rojas Reyes	269
Acompañamiento Organizacional al Desarrollo (ACORDES) Dolores Sucozhañay	296

PRESENTACION

La Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca, tiene el agrado de presentar un nuevo número de la revista Economía y Política, luego de un ligero retraso temporal respecto a la frecuencia con que se publicó los números anteriores, y que nos ha servido para reflexionar sobre algunos temas que presentamos en esta edición. En todo proceso que emprendamos, pero más aún en la publicación de una revista, es necesario detenerse un momento, mirar hacia atrás el camino recorrido para luego seguir hacia adelante.

Nuevos temas o viejos temas renovados constituyen la preocupación de los investigadores actuales, el mundo va cambiando diariamente, la sociedad y la economía tienen ahora nuevos problemas que resolver. En este contexto, en la revista que estamos presentando ahora recoge varios temas que directa e indirectamente aportan al análisis de la economía y la política actual.

En el campo de la economía internacional hay viejos temas que siguen siendo importantes como es la deuda externa, a pesar de haber reducido su intensidad en el análisis económico actual.

Otros temas nos servirán de referencia como es el caso del tratamiento de los deberes de documentación en las operaciones vinculadas en España, por cierto, muchos procesos económicos y políticos nacionales o locales se basan en aplicaciones realizadas en otros países, y en nuestro país muchas normas establecidas desde el gobierno se han nutrido de este tipo de experiencias. Como aporte desde la historia para comprender la conformación del estado nacional se recoge una visión del aporte de Guayaquil a la Nación.

Los modelos de la economía descriptiva, concretamente las cuen-

tas provinciales es un programa que se desarrolla en la Facultad, y que esta vez presenta una sistematización de los resultados de la investigación. La medición de la actividad económica y su presentación en modelos como el del ciclo económico contribuyen a tener una visión más clara de la evolución de la economía, a en forma de tema ciencias sociales tienen un carácter histórico. Los temas desde la perspectiva de la economía, están orientados a analizar la política fiscal, que es la política. Por otro lado, y sin salir de los modelos descriptivos se intenta también establecer la demanda de trabajo en tres ciudades representativas del mercado de trabajo nacional.

Los aportes desde la política se centran en el análisis del grupo político que se encuentra en el poder, referente político de los nuevos análisis desde que asumieron el poder y han protagonizado la vida política del país. Las nuevas estructuras políticas del país parece que se basan en la búsqueda de grandes masas de apoyo a propuestas coyunturales y eventuales y de carácter populistas antes que en principios ideológicos sostenibles en el largo plazo.

Finalmente, la Facultad se complace en entregar este nuevo número de la Revista Economía y Política e invitamos a leerla con sentido crítico, para cada vez mejorar su calidad en correspondencia con la propuesta de una Universidad de Calidad que es el esfuerzo al que todos debemos sumarnos.

FRENTE A LA DEUDA DEL NORTE, ALGUNAS PISTAS ALTERNATIVAS

Eric Toussaint

CADTM - COMITÉ PARA LA ANULACION DE LA DEUDA DEL TERCER MUNDO -

Febrero -2011

I. Reseña histórica:

*D*urante los años 1980 del siglo pasado, la deuda comenzó a alcanzar en el Norte¹ -es decir en los países más industrializados- unos niveles bastante elevados. En efecto, después de la primera crisis del petróleo y la consecuente crisis económica entre 1973 y 1975, los gobiernos trataron de realizar un relanzamiento keynesiano de la economía recurriendo a los empréstitos. En consecuencia, el servicio de la deuda se disparó cuando la Reserva federal de Estados

¹ Publicación autorizada por el CADTM, mayo del 2011.

Unidos aumentó brutalmente los tipos de interés (octubre de 1979) produciendo una ruptura con respecto a los 46 años de política keynesiana iniciada durante la primera presidencia de Franklin Roosevelt, en 1933. Desde fines de los años 1980 hasta comienzos de los años 2000, la situación de las finanzas públicas se fue degradando en proporciones diferentes según los países. La causa fue la «contra reforma fiscal» efectuada a favor de las empresas y las familias de ingresos altos, que produjo una disminución de la recaudación proveniente del impuesto de sociedades y sobre las personas físicas, compensado por el aumento de los impuestos indirectos (IVA) por una parte y por la otra por un recurso acrecentado al endeudamiento. La crisis actual, que comenzó en 2007, agravó de manera brutal y dramática la situación de las finanzas públicas, que resultó, entre otros procesos, en la intervención de los Estados en el rescate de los bancos en quiebra. En países como Gran Bretaña, Bélgica, Alemania, Países Bajos, Irlanda, los gobiernos gastaron considerables sumas de dinero público para salvar a los bancos. A corto plazo, es probable que el gobierno español tenga que hacer lo mismo para salvar las cajas de ahorro regionales en quiebra virtual debido a la crisis inmobiliaria. Irlanda se ahoga en deudas provenientes de varios grandes bancos privados que el gobierno nacionalizó sin recuperar el coste del rescate con el dinero de los accionistas. Las políticas llevadas a cabo desde 2007 degradaron radicalmente el estado de las finanzas públicas [2].

II. Los acreedores de las deudas en Europa son en su mayoría bancos europeos

Por otro lado, con la enorme liquidez puesta a su disposición por los bancos centrales entre 2007 y 2009, los bancos del Oeste europeo -sobre todo los alemanes y franceses [3], pero también los belgas, neerlandeses, británicos, luxemburgueses,

irlandeses... — prestaron enormemente a los países de la «periferia de la UE» como España, Portugal o Grecia así como a los países de Europa central y del este — antiguos miembros del bloque soviético (Hungría en particular)—, especialmente al sector privado pero también a los poderes públicos, que tuvo por consecuencia un fuerte aumento de la deuda de estos países, y en especial de la deuda privada. Los banqueros consideraron que no había ningún peligro. Se debe tener en cuenta que la adhesión al euro de algunos países de la Unión Europea les valió la confianza de los banqueros de los países del Oeste europeo, que en consecuencia concedieron sus préstamos masivamente. Estos banqueros pensaron que, si se presentaban problemas, tendrían la ayuda de los grandes países europeos.

Los tres gráficos siguientes muestran la nacionalidad de los tenedores extranjeros de los títulos de la deuda privada y pública de España, Portugal y Grecia, respectivamente (que conforman una buena parte de la deuda externa de estos tres países [4]):

Gráfico 1:
Tenedores extranjeros de los títulos de la deuda española (fines 2008)

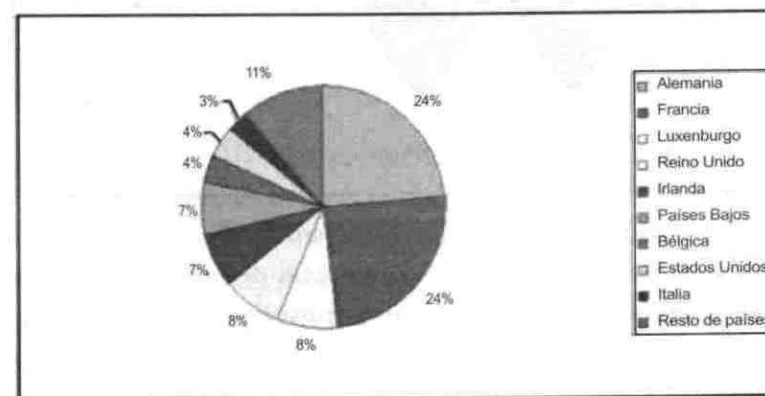


Gráfico 2:
Tenedores extranjeros de los títulos de la deuda portuguesa
(fines de 2008)

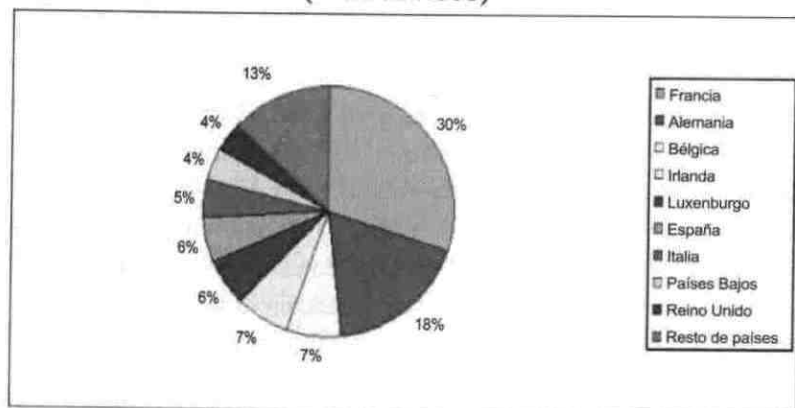
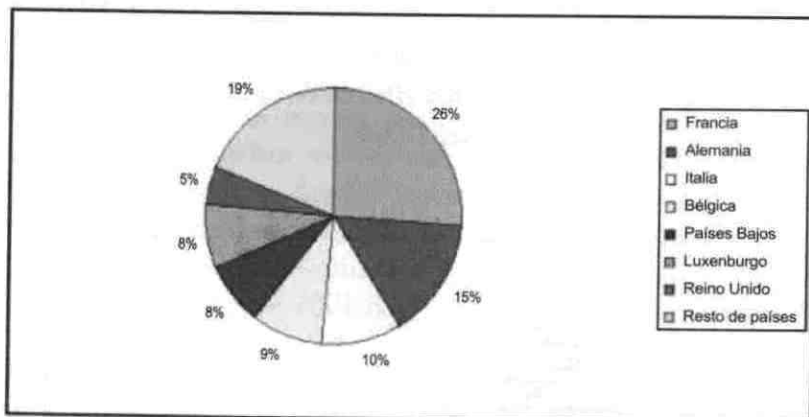


Gráfico 3:
Tenedores extranjeros de los títulos de la deuda griega
(fines 2008 l5l)



Se debe señalar que, en el caso de España y Portugal, Francia y Alemania poseen casi el 50 % del total de acreencias; en el caso de Grecia, estos mismos países poseen el 41 % del total. Esto, por supuesto, aclara el «protagonismo» de estos países y su devoción a la causa europea... La deuda interna también

aumentó fuertemente estos diez últimos años, y la economía de estos tres países se ha financiarizado. La deuda del sector privado se expandió: familias, empresas y bancos podían pedir préstamos a bajo coste (tipos de interés bajos y una inflación más alta que la de los países más industrializados) y este endeudamiento privado fue el motor de la economía de estos tres países; los bancos gracias a un euro fuerte podían extender sus actividades internacionales y financiar a un coste menor las nacionales.

Al auxilio de los bancos del Oeste europeo y de Estados Unidos La acumulación de deudas en la periferia de la zona de la moneda única europea amenazó a los bancos del centro de la eurozona. La amenaza de una crisis bancaria originó la intervención en mayo de 2010 de las autoridades de la eurozona, seguida de la destinada a Irlanda en noviembre de 2010.

La exposición de los bancos privados de la Unión Europea y de Suiza a los países agrupados bajo la sigla PIIGS (Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España) es extremadamente elevada, como lo muestra la tabla siguiente. Tomados en conjunto, los bancos de los países colocados en la primera columna tienen acreencias sobre los PIIGS que equivalen al 21 % del Producto Interior Bruto de sus países de residencia.

La exposición de los bancos franceses ante los PIIGS representa el 37 % del PIB francés, principalmente concentrada sobre Italia y España. La exposición de los bancos irlandeses representa el 43 % del PIB de Irlanda (concentrada también en Italia y España). La exposición de los bancos neerlandeses se eleva al 33 % del PIB de los Países Bajos (también concentrada en España e Italia). La de los bancos belgas representa el 28 % del PIB de Bélgica (esta vez concentrada en Irlanda e Italia). La de los bancos británicos representa el 21 % del PIB del Reino Unido (principalmente en Irlanda y España). Vemos entonces

el grado de imbricación de las finanzas europeas y el riesgo de contagio que eso representa. Un efecto dominó puede desencadenarse rápida e inexorablemente, salvo si se obliga a los bancos a borrar un volumen considerable de acreencias en sus balances a través de medidas de anulación de deudas.

Acreencias de los bancos en porcentaje del producto interior bruto de los países acreedores

Préstamos
provenientes de
bancos de:

Prestados a :

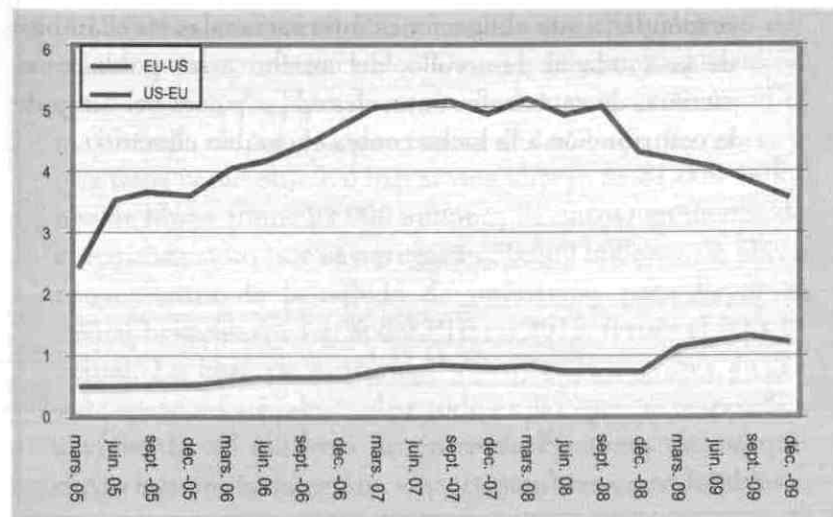
	Grecia	Portugal	España	Irlanda	Italia	Total PIIGS
Austria	1,3	0,8	2,5	2,4	7,2	14
Bélgica	0,8	0,7	5,0	14,1	6,9	28
Dinamarca	0,1	0,1	0,8	7,3	0,2	8
Francia	3,1	1,8	8,9	2,5	20,8	37
Alemania	1,5	1,5	6,2	6,0	6,2	21
Grecia	0,0	0,0	0,1	0,3	0,2	1
Irlanda	4,0	2,6	14,5	0,0	22,1	43
Italia	0,4	0,3	1,6	0,9	0,0	3
Países Bajos	1,6	1,7	16,4	4,2	9,4	33
Portugal	4,7	0,0	13,4	10,3	2,5	31
España	0,1	6,4	0,0	1,2	3,5	11
Suecia	0,2	0,1	1,6	1,3	0,7	4
Suiza	0,8	0,9	4,0	3,6	3,6	13
Reino Unido	0,8	1,2	5,7	9,4	3,8	21
Bancos europeos	1,3	1,7	6,0	4,5	7,3	21

Fuente: BPI - Consolidated foreign claims of reporting banks - fines de 2009 (en % del PIB)

En mayo de 2010, el presidente de Estados Unidos Barack Obama presionó a Angela Merkel, a Nicolas Sarkozy y a otros dirigentes europeos puesto que los bancos estadounidenses estaban también expuestos a altos riesgos. En efecto, los ban-

cos utilizaron la ayuda concedida por Washington a partir de fines de 2008 para aumentar sus posiciones en la UE, principalmente en Alemania y en Francia, cuyos bancos están así mismo expuestos a riesgos con respecto a la periferia. Si una crisis estallara en la UE, el efecto bumerán sobre los bancos estadounidenses estaría asegurado. En el gráfico siguiente la curva azul indica la evolución de los haberes de los bancos europeos en Estados Unidos entre marzo de 2005 y diciembre de 2009 (la unidad es un billón de dólares). En rojo está reflejada la evolución de los haberes de los bancos de Estados Unidos en la Unión Europea. Se ve muy bien que a partir de diciembre de 2008, los bancos de Estados Unidos aumentaron sus haberes en la Unión Europea, mientras que a partir de septiembre de 2008 (coincidente con la quiebra de Lehman Brothers), los bancos europeos comenzaron a abandonar esa plaza, aunque su grado de exposición en Estados Unidos continúa siendo muy elevada.

Eje horizontal: meses marzo/junio/septiembre/diciembre..... Azul UE en EEUU/ Rojo EEUU en UE



Fuente: BPI- Consolidated foreign claims of reporting banks-ultimate risk basis 171

La contrapartida de la intervención de la UE (y del FMI) consiste en planes de austeridad, tanto en la periferia como en el centro de la Unión Europea, que tendrán cinco consecuencias mayores:

- 1.- Prolongación de la crisis, al comprimirse la demanda global
- 2.- Reducción de los mecanismos de protección social y agravación de la pobreza y la precariedad de las víctimas de la crisis.
- 3.- Refuerzo del poder de las sociedades financieras, y por lo tanto del capital, sobre la sociedad y los Estados gracias a las presiones (incluso chantaje) que no cesan de ejercer en su calidad de acreedores.
- 4.- Disminución de la capacidad de los Estados para responder a sus obligaciones con respecto a los derechos humanos fundamentales y refuerzo de la tendencia a utilizar la represión para responder a las protestas sociales.
- 5.- Reducción similar de la capacidad de estos Estados para responder a sus obligaciones internacionales en el ámbito de la ayuda al desarrollo, del auxilio a las poblaciones víctimas de catástrofes naturales en los países del Sur y de la contribución a la lucha contra el cambio climático.

Según un estudio, la austeridad hundirá a un millón de británicos en la pobreza. La severa austeridad decretada por el gobierno británico lanzará cerca de un millón de personas en la pobreza absoluta, indicó El Instituto de Estudios Presupuestarios (IFS), un centro de reflexión independiente. En el estudio se calcula que desde ahora hasta fines de 2014, 900.000 personas estarán sumergidas en la categoría de «pobreza absoluta», pertenecientes a familias que disponen de un ingreso real de menos del 60 % del ingreso medio de 2010/11. Este grave deterioro conllevará especialmente un aumento en la pobreza infantil, por primera vez en quince años: en 2012/2013 serán unos 200.000 niños más que vivirán en la «pobreza absoluta», mientras que en 2013/2014 caerán en esta categoría 300.000 más, según el IFS, un instituto muy respetado. «Este descubrimiento contradice las afirmaciones del gobierno que calcula que estas reformas no tendrán un impacto cuantificable sobre la pobreza juvenil en 2012/2013», escribe el IFS en su estudio. El gobierno del primer ministro conservador David Cameron ha puesto en marcha un vasto plan de austeridad, considerado como el más severo de los grandes países de la Unión Europea, y que tiene como objetivo lograr un ahorro de 81.000 millones de libras (unos 92.000 millones de euros) en menos de cinco años, a los que se agregarán 30.000 millones de libras provenientes de la subida de impuestos, para llevar el déficit británico al 1,1 % del PIB en 2015, frente al 10,1 % actual. La cura de austeridad comprende recortes en las subvenciones sociales, sobre todo en las que corresponden a vivienda. El ministro británico de Finanzas estimó que dicho estudio comportaba «incertidumbres considerables»

Fuente: Agencia France press (AFP). Despacho del 17 de diciembre de 2010

III. Grecia: un símbolo de deuda ilegítima

La deuda pública griega estuvo en primera plana cuando los dirigentes de ese país aceptaron el tratamiento de austeridad recetado por el FMI y la Unión Europea, provocando importantísimas luchas sociales a lo largo de 2010. Pero ¿de dónde viene la deuda griega?

El aumento de la deuda a cargo del sector privado es reciente: hubo un primer aumento fuerte después de la entrada de Grecia en la zona euro en 2001; una segunda explosión de la deuda se produjo a partir de 2007, cuando la ayuda financiera concedida a los bancos por la Reserva Federal de Estados Unidos, por los gobiernos europeos y por el Banco Central Europeo (BCE) fue en parte reciclada por los banqueros hacia Grecia y otros países como España o Portugal.

En cambio, el crecimiento del endeudamiento público es más antiguo. Después de la deuda heredada de la dictadura de los coroneles, el recurso al préstamo sirvió desde los años noventa para rellenar el agujero producido en las finanzas públicas por la reducción del impuesto de sociedades y sobre las rentas más altas.

Por otra parte, desde hace décadas, muchos préstamos permitieron financiar la compra de material militar, principalmente a Francia, Alemania y Estados Unidos. Tampoco hay que olvidar el asombroso endeudamiento en que cayó el gobierno griego para financiar la organización de los Juegos olímpicos de 2004 en Atenas. El engranaje de este endeudamiento público estuvo bien engrasado por los sobornos de las compañías transnacionales con el afán de conseguir suculentos contratos: Siemens es un caso emblemático.

Todo esto hace que se deba examinar rigurosamente la legiti-

dad y la legalidad de las diferentes deudas, según el método llevado a cabo en Ecuador, en 2007-2008, por la comisión de la auditoría integral de las deudas públicas. Las deudas que se calificarán de ilegítimas, odiosas o ilegales deberán ser declaradas nulas. Por lo tanto Grecia podrá repudiar su reembolso, al mismo tiempo que podrá demandar ante la justicia a aquellos que las hayan contratado. Existen signos alentadores provenientes de Grecia que indican el cuestionamiento de la deuda, convertido en tema central, y el pedido de una comisión de auditoría progresiva de forma interesante.

Elementos evidentes de ilegitimidad de la deuda pública En primer lugar está la deuda contraída por la dictadura de los coroneles, que se cuadruplicó entre 1967 y 1974. Evidentemente, responde al calificativo de odiosa [8].

A continuación, nos encontramos con el escándalo de los Juegos olímpicos de 2004. Según Dave Zirin cuando, en 1997, el gobierno anunció con orgullo a los ciudadanos griegos que Grecia tendría el honor de acoger siete años más tarde los Juegos olímpicos, las autoridades de Atenas y el Comité Olímpico Internacional previeron un presupuesto de 1.300 millones de dólares. Algunos años más tarde, el coste se había multiplicado por cuatro y se elevaba a 5.300 millones de dólares. Justo después de los Juegos, el coste oficial alcanzaba la suma de 14.200 millones de dólares [9]. Actualmente, según diferentes fuentes, el coste real sobrepasaría los 20.000 millones de dólares. Numerosos contratos firmados entre las autoridades griegas y las grandes empresas privadas extranjeras provocan el escándalo desde hace varios años en Grecia. Estos contratos implicaron un aumento de la deuda. Podemos citar varios ejemplos que saltaron a los titulares en Grecia:

Por ejemplo, varios contratos firmados con la transnacional

Siemens, acusada —tanto por la justicia alemana como por la griega— de haber pagado comisiones y otros sobornos al personal político, militar y administrativo griego por un monto de cerca de 1.000 millones de euros. El principal dirigente de la firma Siemens-Hellas [10], que reconoció haber «financiado» a los dos grandes partidos griegos, huyó en 2010 a Alemania, y la justicia alemana rechazó el pedido de extradición realizado por la justicia griega.

Estos escándalos incluyen la venta, por Siemens y sus asociados internacionales, del sistema antimisil Patriot (en 1999, con 10 millones de euros de sobornos), la digitalización de los centros telefónicos de la OTE —Organismo Griego de Telecomunicaciones— (sobornos por 100 millones de euros), el sistema de seguridad «C41» comprado con ocasión de los JJ OO de 2004 y que nunca funcionó, la venta de material a los ferrocarriles griegos (SEK), la venta del sistema de telecomunicaciones Hermes al ejército griego y de equipamientos costosos a los hospitales de ese país.

. El escándalo de los submarinos alemanes (producidos por HDW, que fue absorbida por Thyssen) por un valor global de 5.000 millones de euros —submarinos que desde el comienzo presentaban el defecto de escorarse enormemente hacia... la izquierda, y de tener un equipamiento electrónico defectuoso. Una investigación judicial sobre las eventuales responsabilidades (corrupción) de ex ministros de defensa está en curso.

Por lo tanto, es completamente normal suponer que las deudas contraídas para cumplir con esos contratos estén salpicadas de ilegitimidad, incluso de ilegalidad. Y que por lo tanto deberían ser anuladas.

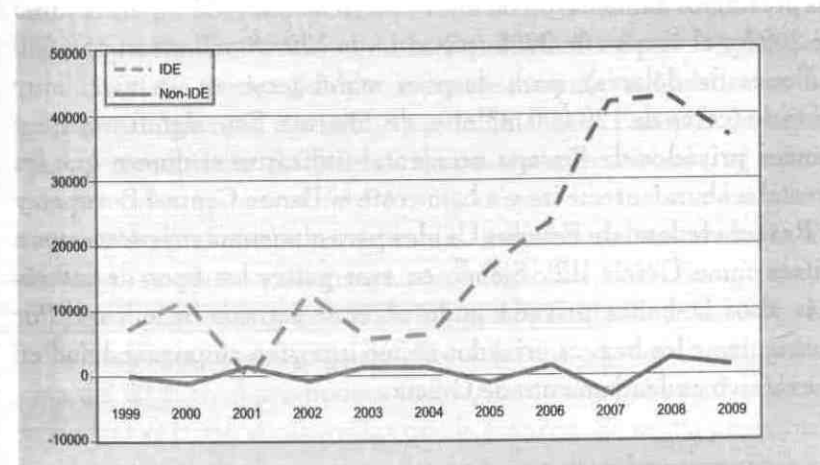
Además de los casos que acabamos de citar, es necesario comprender la evolución reciente de la deuda griega.

La aceleración del endeudamiento durante la última década

La deuda del sector privado se incrementó aceleradamente durante los años 2000. Las familias, a las que los bancos y todo el sector comercial privado (gran distribución, automóviles, construcción...) proponían condiciones tentadoras de compra, recurrieron al endeudamiento masivo, así como las empresas no financieras y los bancos que podían obtener préstamos a bajo coste (tipos de interés bajos y una inflación fuerte en comparación con los países más industrializados de la Unión Europea como Alemania, Francia, el Benelux, y Gran Bretaña).

Este endeudamiento privado fue el motor de la economía del país. Los bancos griegos (a los que hay que añadir las filiales griegas de los bancos extranjeros), gracias a un euro fuerte, podían extender sus actividades internacionales y financiar con un coste menor sus actividades nacionales, puesto que habían pedido dinero en cantidades industriales. El gráfico siguiente muestra cómo la adhesión de Grecia a la zona euro en 2001, disparó la entrada de capitales financieros que correspondían a préstamos o a inversiones de cartera.

En el gráfico, Non-IDE quiere decir entradas que no corresponden a inversiones a largo plazo y que han aumentado enormemente, mientras que la inversión a largo plazo (IDE, inversión directa al extranjero) está estancada.



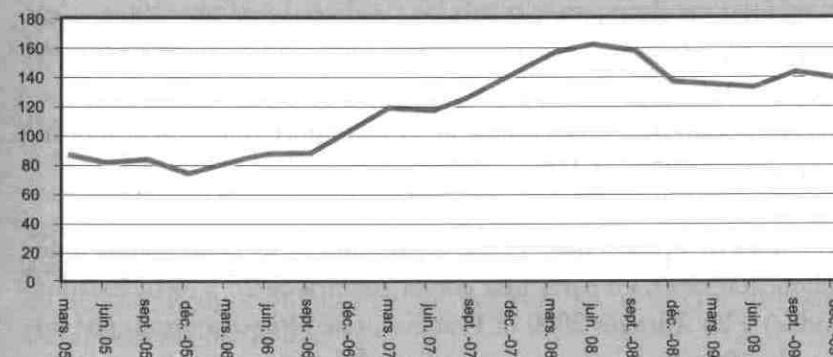
Fuente: FMI [11]

Los bancos centrales inyectaron una gran liquidez a los bancos privados europeos, como ya se mencionó, lo que produjo un aluvión de préstamos también a Grecia, tanto al sector privado como a los poderes públicos. Además el hecho de la adhesión de Grecia al euro le valió la confianza de los banqueros de Europa occidental, que pensaban que, en caso de problemas, los potencias europeas irían en su ayuda. Por lo tanto, no se preocuparon de la capacidad de Grecia para reembolsar la deuda y consideraron que podían afrontar riesgos muy elevados en el país. La historia les ha dado la razón hasta ahora, la Comisión Europea y, en particular, los gobiernos francés y alemán aportaron un apoyo continuado a los banqueros privados de Europa occidental. En consecuencia, los gobiernos europeos lograron llevar las finanzas públicas a un estado lamentable.

El gráfico que aparece aquí abajo muestra que los bancos de los países del Oeste europeo aumentaron sus préstamos a Grecia por primera vez entre diciembre de 2005 y marzo de 2007 (durante ese período, el volumen de los préstamos aumentó un 50 %, pasando de un poco menos de 80.000 millones a 120.000 millones de dólares). Mientras que la crisis de las subprime estallaba en Estados Unidos, los préstamos aumentaron de nuevo fuertemente (+33 %) entre junio de 2007 y el verano de 2008 (pasando de 120.00 millones a 160.000 millones de dólares), para después mantenerse en un nivel muy elevado (cerca de 120.000 millones de dólares). Esto significa que los bancos privados de Europa occidental utilizaron el dinero que les prestaba abundantemente y a bajo coste el Banco Central Europeo y la Reserva federal de Estados Unidos para aumentar sus préstamos a países como Grecia [12]. Siendo en esos países los tipos de interés más altos la banca privada pudo obtener jugosos beneficios. Por consiguiente los bancos privados tienen una gran responsabilidad en el excesivo endeudamiento de Grecia.

Evolución de la intervención de los bancos de Europa occidental con respecto a Grecia en miles de millones de dólares

En el eje horizontal: marzo; junio; septiembre; diciembre; y se repite



Fuente: BPI [BIS consolidated statistics, ultimate risk basis [13]]

Los ciudadanos griegos tienen todo el derecho de esperar que el peso de la deuda sea radicalmente reducido, lo que implica que se debe convencer a los banqueros para que eliminen las acreencias de sus libros de contabilidad.

El comportamiento odioso de la Comisión Europea Después del estallido de la crisis, el lobby militar-industrial respaldado por los gobiernos alemanes, francés y por la Comisión Europea consiguió que el presupuesto de defensa apenas estuviera tocado, al mismo tiempo que el gobierno del PASOK comenzó a recortar los gastos sociales (ver el recuadro sobre las medidas de austeridad). Sin embargo, en plena crisis griega, a comienzos de 2010, Recep Tayyip Erdogan, el primer ministro turco, país que mantiene unas tensas relaciones con su vecino griego, fue a Atenas y propuso una reducción del 20 % en el presupuesto militar de ambos países. El gobierno griego no se cogió al salvavidas que le echaron. Se sentía presionado por las autoridades francesas y alemanas que deseaban garantizar sus

exportaciones de armas. En proporción, Grecia gasta muchísimo más en armamento que los otros países de la Unión Europea. Los gastos militares representan el 4 % del PIB griego frente al 2,4 % para Francia, 2,7 % para el Reino Unido, 2,0 % para Portugal, 1,4 % para Alemania, 1,3 % para España, 1,1 % para Bélgica [14]. En 2010, Grecia compró a Francia seis fragatas de guerra (2.500 millones de euros) y dos helicópteros de combate (400 millones de euros). A Alemania le compró 6 submarinos por 5.000 millones de euros. Grecia fue uno de los cinco más grandes importadores de armas en Europa entre 2005 y 2009.

La compra de aviones de combate representó el 38 % del volumen de las importaciones, en particular con la compra de 26 F16 (a Estados Unidos) y 25 Mirages 2000 (a Francia), este último contrato por un valor 1.600 millones de euros. La lista de equipamientos franceses vendidos a Grecia no acaba allí: también se compraron vehículos blindados (70 VBL), helicópteros NH90, misiles MICA, Exocet, Scalp y «drones» Sperwer. Las compras de Grecia la convirtieron en el tercer cliente de la industria armamentística francesa durante la última década [15].

A partir de 2010, los tipos de interés cada vez más altos, exigidos por los banqueros y otros actores de los mercados financieros con el apoyo de la Comisión Europea y del FMI, produjeron el clásico efecto «bola de nieve»: la deuda griega prosigue una curva ascendente puesto que las autoridades del país piden prestado capital para reembolsar intereses (y una fracción del capital pedido anteriormente).

Los préstamos concedidos a partir de 2010 a Grecia por los miembros de la Unión Europea y el FMI no sirven en absoluto a los intereses de la población griega, todo lo contrario, ya que los planes de austeridad implantados comportan múltiples per-

juicios a los derechos sociales de la población. De acuerdo con estos efectos [16], el concepto de «deuda ilegítima» debería ser aplicado a estas deudas y su reembolso repudiado.

Vulneración de los derechos sociales y otras medidas neoliberales en Grecia a partir de 2010

Reducción de los salarios del sector público entre un 20 y un 25 %.
Reducción de los salarios nominales que podría alcanzar un 20 %.
Las dos pagas extras reemplazadas por una paga única que varía de acuerdo al salario. Salarios congelados durante los próximos 3 años. De cada 5 jubilaciones en la función pública, 4 no serán cubiertas. Reducción masiva de salarios en el sector privado, llegando a ser del 25 %.

Las subvenciones de desempleo han sido reducidas y un sistema de ayuda a los pobres implantado en 2009 fue suspendido. Hay una reducción drástica de las subvenciones para las familias numerosas.

Existen planes para suprimir los convenios colectivos y reemplazarlos por contratos individualizados. La práctica de estadías de larga duración, sin retribución o con muy poca, ha adquirido fuerza de ley. El sector público está desde ahora autorizado a recurrir a la interinidad.

Empleo Recortes rigurosos de las subvenciones a los municipios y comunas lo que conlleva despidos masivos de trabajadores municipales. Despido de 10.000 trabajadores CDD del sector público. Cierre de las empresas públicas deficitarias.

Impuestos Aumento de los impuestos indirectos (el IVA pasó del 19 % al 23 % y la introducción de impuestos especiales sobre los combustibles, el alcohol y el tabaco). Aumento del 11 % al 13 % de los tipos inferiores del IVA (concernientes a los

bienes de gran consumo cotidiano como la electricidad, el agua, etc.). Aumento del impuesto a la renta para los ingresos medios. En cambio, reducción del impuesto de sociedades.

Privatizaciones Voluntad de privatizar los puertos, los aeropuertos, los ferrocarriles, la distribución de agua y de electricidad, el sector financiero y las tierras que pertenecen al Estado.

Sistemas de jubilación Las pensiones deben reducirse y luego congelarse. La edad de jubilación se aumenta, lo mismo que el número de años cotizados, que pasa de 37 a 40 años en 2015. El monto será calculado sobre el salario medio de la totalidad de los años trabajados y no sobre el último salario. También para los jubilados del sector privado se eliminan las dos pagas extras anuales. Imposición de un límite de gastos dedicados a las pensiones, que no pueden sobrepasar el equivalente del 2,5 % del PNB.

Tarifas del transporte público Aumento del 30 % de los billetes en todos los transportes públicos.

La exigencia de una auditoría de la deuda gana terreno En diciembre de 2010, la diputada independiente Sofía Sakorafa hizo una intervención remarcable en el Parlamento griego, proponiendo la constitución de una Comisión parlamentaria de auditoría de la deuda pública [17]. Sofía Sakorafa, que hasta hace pocos meses era parte del partido gubernamental PASOK (partido socialista), además votó contra el presupuesto de 2011 [18], en particular, por el peso del reembolso de la deuda. En la justificación de su valiente posición, se refirió ampliamente a la experiencia de auditoría llevada a cabo en Ecuador en 2007-2008, que condujo a una reducción significativa de la deuda del país. Esta diputada propuso que Grecia siguiera el ejemplo ecuatoriano y afirmó que había una alternativa a la sumisión a los acreedores, ya sea el FMI o los banqueros privados. En su

argumentación insistió en el concepto de «deuda odiosa» que no debe ser reembolsada. Esta toma de posición produjo un eco importante en la prensa. El líder de Sinapismos (uno de los partidos de izquierda radical) Alexis Tsipras, también en el Parlamento griego, pidió en forma similar la constitución de una comisión de auditoría «para que se sepa qué parte de la deuda es odiosa, ilegítima e ilegal». La opinión pública griega está evolucionando y los media no se equivocan.

Hay organizaciones sindicales, varios partidos políticos y numerosos intelectuales que respaldan esta proposición ya que piensan que es un instrumento válido para encontrar una solución a la deuda, ya sea por su anulación o mediante la penalización de personas y empresas determinadas como responsables de ese endeudamiento ilegítimo. Es necesario señalar que un comité griego contra la deuda fue creado en 2010 [19].

IV. La crisis irlandesa: el fracaso absoluto del neoliberalismo [20]

Desde hace diez años los más fervientes promotores del capitalismo han presentado a Irlanda como el modelo a seguir. El «Tigre Celta» ostentaba una tasa de crecimiento más alta que la media europea. El impuesto de sociedades se redujo al 12,5% [21] y el impuesto que realmente pagaban las numerosas multinacionales domiciliadas en el país oscilaba entre el 3 y el 4%, ¡un sueño! Déficit presupuestario igual a cero en 2007. Tasa de desempleo del 0% en 2008. Una auténtica maravilla: a todo el mundo le salían las cuentas. Los trabajadores tenían empleo (muy a menudo precario, por cierto), sus familias consumían alegremente, disfrutaban del efecto riqueza y los capitalistas, tanto nacionales como extranjeros, conseguían resultados fabulosos.

En octubre de 2008, dos o tres días antes de que el gobierno sal-

vase de la quiebra a los grandes bancos «belgas» (Fortis y Dexia), a expensas de los ciudadanos, Bruno Colmant, director de la Bolsa de Bruselas y profesor de Economía se explayó en una carta abierta en *Le Soir*, el diario belga francófono de referencia, afirmando que Bélgica debería seguir al pie de la letra el ejemplo irlandés y desregular todavía un poco más su sistema financiero. Según Bruno Colmant, Bélgica debía modificar el marco institucional y legal con el fin de convertirse en una plataforma del capital internacional como era Irlanda. Unas semanas después el Tigre Celta estaba derribado.

En Irlanda la desregulación financiera impulsó una explosión de préstamos a los hogares (el endeudamiento familiar llegaba al 190% del PIB en vísperas de la crisis), especialmente en el sector inmobiliario, el motor de la economía (industria de la construcción, actividades financieras, etc.). El sector bancario se infló de forma exponencial con la instalación de numerosas empresas extranjeras [22] y el crecimiento de los activos de los bancos irlandeses. Se formaron las burbujas bursátil e inmobiliaria. El total de las capitalizaciones bursátiles, las emisiones de obligaciones y de los activos de los bancos suponían catorce veces el PIB del país.

Y entonces llegó aquello que no podía llegar a ese mundo maravilloso: en septiembre-octubre de 2008 el castillo de naipes se hundió, mientras explotaban las burbujas financieras e inmobiliarias. Las empresas cerraron o abandonaron el país, el desempleo se disparó (del 0% en 2008 saltó al 14% a principios de 2010). El número de familias incapaces de pagar las deudas creció rápidamente. Todo el sistema bancario irlandés estaba al borde de la quiebra, y el gobierno completamente enloquecido y ciego garantizó el conjunto de los depósitos bancarios, que llegaba a 480.000 millones de euros (más del triple del PIB irlandés, que en ese momento era de 168.000 millones de euros). El gobierno nacionalizó el Allied Irish Bank, principal

financiador de la inmobiliaria, inyectándole 48.500 millones de euros (alrededor del 30% del PIB).

Las exportaciones se ralentizaron. Los ingresos del Estado bajaban. El déficit presupuestario saltó del 14% del PIB en 2009 al 32% en 2010 (del cual más de la mitad es atribuible al apoyo masivo a los bancos: 46.000 millones de aportación a fondos propios y 31.000 de compra de activos de riesgo).

El plan europeo de ayuda con la participación del FMI de finales de 2010 se eleva a 85.000 millones de euros en préstamos (de los cuales el FMI aporta 22.500) y ya está demostrado que no será suficiente. A cambio, el remedio de caballo impuesto al Tigre Celta en realidad es un plan de austeridad drástico que cae pesadamente sobre el poder adquisitivo de las familias, con la consecuencia de una reducción del consumo, de los gastos públicos en el ámbito social, de los sueldos de los trabajadores públicos y en las infraestructuras (en beneficio del reembolso de la deuda) y de los ingresos fiscales. Las principales medidas del plan de austeridad son terribles en el ámbito social:

Supresión de 24.750 puestos de funcionarios (8% del total, equivalente a 350.000 puestos suprimidos en Francia).

Las nuevas contrataciones se harán con un 10% menos de sueldo.

Reducción de las transferencias sociales con disminución de las prestaciones por desempleo y familiares, bajada importante del presupuesto sanitario, congelación de las pensiones.

Aumento de los impuestos, a cargo principalmente de la mayoría de la población víctima de la crisis, especialmente la subida del IVA del 21 al 23% en 2014; creación de un impuesto

inmobiliario (que afecta a la mitad de los hogares que anteriormente no cotizaban).

Bajada de 1 euro del salario mínimo por hora (de 8,65 a 7,65, es decir, el 11%).

Irlanda debe pagar tipos de interés elevados por los préstamos contraídos: 5,7 % para los préstamos del FMI y 6,05 % para los préstamos europeos. Sin embargo, ese dinero le servirá al gobierno irlandés para pagar a los tenedores de títulos de la deuda irlandesa, esencialmente bancos y otras sociedades financieras que adquieren esos títulos con préstamos del Banco Central Europeo, al 1 % de interés. O sea, otra auténtica ganga para los financieros privados. Según la AFP, «el Director General del FMI, Dominique Strauss-Kahn, declaró: "Esto funcionará, pero por supuesto es difícil [...] porque es duro para la gente" que tiene que hacer sacrificios en nombre de la austeridad presupuestaria».

La oposición en la calle y en el Parlamento ha sido muy fuerte. El Dail, la Cámara Baja, aprobó el plan de ayuda de 85.000 millones de euros por sólo 81 votos contra 75. Lejos de abandonar su orientación neoliberal, el FMI ha señalado que entre las prioridades de Irlanda está la adopción de reformas para suprimir «los obstáculos estructurales para los negocios», con el fin de «mantener la competitividad en los próximos años». El socialista Dominique Strauss-Kahn se declara convencido de que la llegada de un nuevo gobierno tras las elecciones previstas a principios de 2011 no cambiará la situación: «Estoy convencido de que da igual que los partidos de la oposición, el Fine Gael o el partido laborista, critiquen al gobierno y el programa [...] ellos comprenden la necesidad de llevarlo a cabo.»

En resumen, la liberalización económica y financiera que pretendía atraer a cualquier precio las inversiones extranjeras y las

empresas financieras internacionales, ha desembocado en un fracaso total. Hay que añadir el insulto a los sufrimientos de la población víctima de esta política, puesto que el gobierno y el FMI no han encontrado nada mejor que profundizar la orientación neoliberal practicada desde hace 20 años e infligir a la población, bajo la presión de las finanzas internacionales, un programa de ajuste estructural calcado de los que se imponen desde hace tres decenios a los países del Tercer Mundo. Por el contrario, esos tres decenios debían servir de ejemplo de lo que no se debe hacer. Por eso es urgente imponer una lógica radicalmente diferente, en beneficio de los pueblos y no de las finanzas privadas.

V. Al contrario de lo que se piensa, la deuda privada es mucho más gravosa que la deuda pública

Los grandes media y los gobiernos afirman que en el Norte, EL problema es la deuda pública, mientras que, en realidad, en la mayor parte de los países, es la deuda privada la más voluminosa. Por ejemplo, la deuda privada representa el 83 % de la deuda total en España, el 85 % en Portugal, y el 58 % en Grecia [23]. Así mismo en Gran Bretaña representa el 89 %, en Francia, el 76 %, en Italia, el 66 %, en Alemania, el 75 %, en Estados Unidos, el 79 % y en Japón, el 59 % [24].

Esta enorme deuda privada, en particular la de las empresas privadas, corre el riesgo, si no se está atento, de transformarse parcialmente en la deuda pública de mañana, como ya pasó en el período 2007-2009. Ahora bien, los gobiernos han utilizado la mayor carga de la deuda pública como argumento para justificar la adopción de nuevos planes de austeridad que afectan sobre todo a los gastos sociales del Estado. Tomemos el caso de Irlanda, si a una persona que sigue la información de la crisis irlandesa a través de la gran prensa le preguntáis si la deuda externa irlandesa es principalmente una deuda pública, la mayor probabilidad es de que diga que sí. Y sin embargo, no es

en absoluto cierto: la deuda pública externa irlandesa sólo representa el 4,6 % de la deuda total externa del «tigre celta» moribundo. La tabla siguiente nos indica la parte de la deuda externa que está a cargo del gobierno [25].

**Parte de la deuda externa que está a cargo del Estado
(en % de la deuda externa total)**

Austria	27,29%
Bélgica	22,41%
Canadá	23,62%
República Checa	22,54%
Dinamarca	6,90%
Francia	27,10%
Alemania	25,45%
Islandia	4,70%
Irlanda	4,61%
Italia	46,22%
Japón	31,81%
Corea de Sur	8,77%
Países Bajos	13,75%
Noruega	16,17%
Polonia	31,49%
Portugal	21,75%
España	16,72%
Suecia	7,79%
Reino Unido	5,16%

Fuente: FMI, <http://dsbb.imf.org/Pages/SDDS/Exte....>
Las cifras corresponden al 2º trimestre de 2010.

Hay que señalar el fuerte aumento de la parte de la deuda privada en la deuda total desde fines de los años noventa del siglo pasado.

VI. Joseph Stiglitz y otros economistas aportan argumentos a los partidarios de la suspensión del reembolso de la deuda

1.- Joseph Stiglitz, premio del Banco de Suecia en economía en memoria de Alfred Nobel en 2001, presidente del consejo de economistas del presidente Bill Clinton de 1995 a 1997, economista jefe y vicepresidente del Banco Mundial de 1997 a 2000, aporta serios argumentos a aquéllos que abogan por la suspensión del reembolso de las deudas públicas.

En un corto libro colectivo [26] publicado en 2010 por la universidad de Oxford, Stiglitz afirma que Rusia en 1998 y Argentina durante los años 2000 ofrecieron la prueba de que una suspensión unilateral del reembolso de la deuda puede ser benéfica para los países que tomaran esa decisión: «*Tanto la teoría como la práctica sugieren que la amenaza del cierre del grifo del crédito probablemente haya sido exagerada*» (p. 48).

Cuando un país consigue imponer una reducción de la deuda a sus acreedores y redirecciona esos fondos, destinados anteriormente a ese reembolso, hacia la financiación de una política fiscal expansionista, eso produce resultados positivos: «*En ese escenario, el número de empresas locales que quiebran disminuye porque los tipos de interés locales son más bajos que si el país hubiera continuado pagando su deuda* [27], y al mismo tiempo porque la situación económica general del país mejora. Puesto que la economía se refuerza, la recaudación de impuestos aumenta lo que mejora el margen presupuestario del gobierno. [...] Todo eso significa que la posición financiera del gobierno se refuerza, haciendo más probable (y no menos) que los prestamistas quieran de nuevo concederle préstamos.» (p. 48). Y agrega:

«*Empíricamente, hay muy pocas pruebas que acrediten la idea de que una cesación de pagos conlleve un largo período de exclusión del acceso a los mercados financieros. Rusia pudo pedir prestado de nuevo en los mer-*

cados financieros dos años después de su cesación de pagos que había sido decretada unilateralmente, sin una consulta previa a los acreedores. [...] Por lejos, en la práctica, la amenaza de ver el grifo del crédito cerrado no es real.» (p. 49).

Según Joseph Stiglitz algunos piensan que uno de los papeles centrales del FMI es de imponer el precio el más elevado posible a los países que quisieran declararse en cesión de pagos.

Muchos países actúan como si se creyeran esta amenaza. Stiglitz considera que han errado el camino: *«El hecho de que Argentina haya salido tan bien de su cesación de pagos, incluso sin el apoyo del FMI (o precisamente porque no tuvo el apoyo del FMI), puede conducir a un cambio en esta creencia.» (p.49).* Joseph Stiglitz también cuestiona claramente a los banqueros y otros prestamistas que concedieron créditos masivamente sin verificar seriamente la solvencia de los países prestatarios o, aun peor, que prestaron sabiendo perfectamente que el riesgo de cesación de pagos era muy fuerte. Agrega que ya que los prestamistas exigen a algunos países tipos elevados en virtud de los riesgos que deben asumir, es totalmente normal que tengan que afrontar pérdidas debidas a una abolición de la deuda.

Estos prestamistas sólo tenían que utilizar los intereses elevados que perciben como provisión para posibles pérdidas. También denuncia los préstamos «depredadores» concedidos a la ligera por los banqueros a los países deudores (p. 55). En resumen, Stiglitz aboga por que los prestamistas asumen los riesgos de sus acciones (p.61). Al final de su contribución, considera que los países que entran en la vía de la cesación de pagos o de la renegociación para obtener una reducción de la deuda deberían imponer un control temporal de cambios y/o tasas para disuadir la salida de capitales (p.60). Retoma la doctrina de la deuda odiosa por su cuenta y afirma que ese tipo de deuda debe ser anulado [28] (p.61).

2.- En un artículo publicado por el Journal of Development Economics [29] titulado «The elusive costs of sovereign defaults», Eduardo Levy Yeyati y Ugo Panizza, dos economistas que trabajaron para el Banco Interamericano de Desarrollo presentan los resultados de sus minuciosas investigaciones sobre las cesaciones de pago correspondientes a unos cuarenta países. Una de sus conclusiones es la siguiente: «Los períodos de cesación de pagos marcan el comienzo de la recuperación económica [30]». No se puede explicar mejor.

VII.- Las alternativas

El CADTM propuso, desde agosto de 2010, ocho medidas concernientes a la crisis actual en Europa [31]. El elemento central con respecto a la deuda es la moratoria unilateral sobre el reembolso de la deuda que permita la ejecución de una auditoría de deuda pública efectuada bajo control ciudadano. He aquí las ocho medidas propuestas por el CADTM y sometidas a discusión del conjunto de movimientos y partidos que estén convencidos de que es necesario desarrollar una respuesta popular frente a la ofensiva que el capital lanza a favor de la explosión de la deuda pública.

1.- Realizar una moratoria unilateral (sin acumulación de intereses de retraso) sobre el pago de la deuda que dé tiempo para realizar una auditoría (con participación ciudadana) de los préstamos públicos. Sobre la base de los resultados de la auditoría, se tratará de anular la deuda identificada como ilegítima.

Con su experiencia sobre la cuestión de la deuda de los países del Sur, el CADTM advierte sobre una reivindicación insuficiente, como una simple suspensión del reembolso de la deuda. Es necesaria una moratoria sin que corran los intereses de retraso sobre las sumas no reembolsadas.

Se puede sacar partido de la moratoria para proceder a un examen de los préstamos con el fin de identificar las deudas ilegítimas. La participación ciudadana es la condición imperativa para garantizar la objetividad y la transparencia de la auditoría. Esta comisión de auditoría deberá estar compuesta de expertos en auditorías de finanzas públicas, economistas, sindicalistas y representantes de los movimientos sociales. Permitirá determinar las diferentes responsabilidades en el proceso de endeudamiento y de exigir que los responsables rindan cuentas ante la colectividad. Las deudas identificadas como odiosas o ilegítimas deben ser anuladas.

2.- Expropiar sin indemnización a los bancos para transferirlos al sector público, bajo control ciudadano.

No hay ninguna posibilidad de regulación durable con instituciones financieras privadas. Los Estados deben reencontrar su capacidad de control y de orientación de la actividad económica y financiera. El coste de la reapropiación de la banca privada al borde de la quiebra por parte de los poderes públicos debe ser recuperada con el patrimonio general de los grandes accionistas.

En efecto, las sociedades privadas que son accionistas de los bancos y que los condujeron al abismo al mismo tiempo que obtenían jugosos beneficios poseen una parte de su patrimonio en otros sectores de la economía. Por lo tanto, es necesario hacer una punción sobre el patrimonio general de los accionistas. Se trata de evitar que se socialicen las pérdidas. El ejemplo irlandés es emblemático: la manera en que se realizó la nacionalización del Irish Allied Bank es inaceptable. Y hay que sacar enseñanzas de eso.

3.- Instaurar una verdadera justicia fiscal europea y una justa distribución de la riqueza. Prohibir los paraísos judiciales y fiscales. Imponer un fuerte impuesto a las transacciones financieras.

Es necesario hacer una reforma profunda de la fiscalidad comenzando por una armonización europea de la fiscalidad que impida el dumping fiscal. El objetivo es el aumento de la recaudación pública, especialmente, mediante el impuesto sobre las personas físicas y el impuesto de sociedades, y una rápida reducción del precio de acceso a los bienes y servicios de primera necesidad (alimentos de base, agua, electricidad, calefacción, transportes públicos, etc.) y esto mediante una fuerte reducción del IVA que se aplica a estos bienes y servicios vitales.

Desde 1980, los impuestos directos sobre las rentas más altas y sobre las grandes empresas no han dejado de bajar. Así, en la Unión Europea, de 2000 a 2008, los tipos superiores del impuesto sobre la renta y de sociedades bajaron respectivamente en 7 y 8,5 puntos. Estos miles de millones de euros en regalos fiscales fueron dirigidos esencialmente hacia la especulación y la acumulación de riquezas de parte de los más ricos.

Hay que prohibir cualquier transacción que pase por paraísos fiscales, lo que anualmente produce pérdidas, tanto a los países del Norte como a los del Sur, de recursos vitales para el desarrollo de las poblaciones. Los diferentes G20 rechazaron, a pesar de sus declaraciones de intención, atacar en forma real a los paraísos judiciales y fiscales. Es necesario prohibir esos agujeros negros de las finanzas, de la corrupción, de la delincuencia de alto nivel y de los tráficos ilegales. Además del carácter progresivo del impuesto se deberá añadir una tasa disuasoria aplicada a las transacciones especulativas y a los ingresos de los acreedores de la deuda.

4.- Luchar contra el fraude fiscal masivo de las grandes empresas y de los más ricos

El fraude fiscal priva de recursos considerables a la colectividad y actúa contra el empleo. Los servicios de finanzas deben tener medios públicos adecuados para poder luchar eficazmente contra el fraude. Los resultados deben hacerse públicos y los culpables deben ser fuertemente sancionados.

5.- Regular los mercados financieros, y fundamentalmente por la creación de un registro de propietarios de títulos y por la prohibición de ventas en descubierto

La especulación a escala mundial representa varias veces la riqueza producida en el mundo. Los montajes sofisticados de la mecánica financiera la vuelven totalmente incontrolable. Los engranajes que provoca desestructuran la economía real. La opacidad de las transacciones financieras es la norma. Para gravar a los acreedores en la fuente, es necesario identificarlos. La dictadura de los mercados financieros debe terminar.

6.- Reducir radicalmente el tiempo de trabajo para crear empleos, al mismo tiempo que se aumentan los salarios y las pensiones

La mejor respuesta a la crisis es repartir la riqueza de otra manera. La parte destinada a los asalariados en la riqueza producida ha bajado netamente, mientras que los acreedores y las empresas aumentaron sus beneficios para dedicarlos a la especulación. Al aumentar los salarios, no sólo se permite que las poblaciones vivan dignamente sino que se refuerza a los medios de protección social y a los regímenes de pensiones. Al disminuir el tiempo de trabajo sin reducción de salario y con creación de empleo, se mejora la calidad de vida de las poblaciones.

7.- Socializar a las numerosas empresas y servicios privatizados en el curso de los últimos 30 años

Una característica de estos últimos 30 años ha sido la privatización de numerosas empresas y servicios públicos. Desde los bancos hasta el sector industrial, pasando por correos, telecomunicaciones, energía y transporte, los gobiernos libraron al sector privado sectores completos de la economía, y como consecuencia perdiendo cualquier capacidad de regulación de la economía. Esos bienes públicos, salidos del trabajo colectivo, deben volver al ámbito público. Deberán crearse nuevos servicios públicos según las necesidades de la población para responder especialmente a la problemática del cambio climático (creación de un servicio público del aislamiento, por ejemplo).

8.- Por una asamblea constituyente de los pueblos, por otra Unión Europea

La Unión Europea surgida de los tratados constitucionales impuestos a las poblaciones es una verdadera máquina de guerra al servicio del capital y de las finanzas. Se la debe refundar totalmente mediante un proceso constituyente en el que la opinión de las poblaciones sea finalmente tomada en consideración.

Para el CADTM, esta otra Europa democratizada deberá trabajar por la armonización hacia arriba de la justicia fiscal y social, permitir un aumento del nivel de vida y de la calidad de vida de sus habitantes, retirar sus tropas de Afganistán y salir de la OTAN, reducir en forma radical los gastos militares, desterrar los silos nucleares y comprometerse seriamente en el desarme, poner fin a la política de fortaleza asediada con respecto a los candidatos a la inmigración, convertirse en un socio con equidad y verdaderamente solidario con los pueblos del Sur.

Romper con la dominación del gran capital

Actualmente, las instituciones financieras que están en el origen de la crisis se enriquecen y especulan con la deuda de los Estados, con la complicidad activa de la Comisión Europea, del Banco Central Europeo y del FMI para satisfacer los intereses de los grandes accionistas y de los acreedores. Este enriquecimiento privado, permitido por los regalos fiscales y sociales de los gobiernos y acelerado por los planes de austeridad, debe cesar.

La reducción de los déficits públicos debe hacerse no por la reducción de los gastos sociales públicos sino por el aumento de la recaudación fiscal, al aumentar los impuestos al capital (empresas y capital financiero) y a la renta, al patrimonio de las familias ricas y a las transacciones financieras. Por ello, es necesario romper con la lógica capitalista e imponer un cambio radical de sociedad. Al contrario del capitalismo que aguantamos actualmente, la nueva lógica que debemos construir tendrá que romper con el productivismo, integrar la ecología y terminar con todas las formas de opresión (racial, patriarcal, etc.)

Nuestras reivindicaciones están pensadas para responder concretamente a la crisis teniendo en cuenta el interés de los pueblos. Anular la deuda ilegítima es una muestra de la soberanía de los Estados. Para nosotros, se trata de salir de la crisis teniendo en cuenta el interés de las poblaciones. Proponemos reunir las energías necesarias, en un frente anticrisis a escala europea y también a escala local, para crear una relación de fuerzas favorable a la puesta en marcha de soluciones radicales centradas en la justicia social.

Abolir [52] la deuda ilegítima es posible y es del interés de los pueblos

Hubo en la historia muy numerosas anulaciones de deudas

tanto en los países del Sur como en los del Norte, a veces unilaterales, a veces convalidadas por la justicia, a veces concedidas bajo la presión de las potencias dominantes. El derecho internacional está lleno de doctrinas y jurisprudencias que permiten, y ya han permitido, fundamentar anulaciones o repudios de las deudas.

Un ejemplo paradigmático, el CADTM participó activamente en la auditoría de la deuda de Ecuador en 2007-2008. Esta auditoría permitió al gobierno imponer a los acreedores la venta al Estado de títulos por un valor de 3.200 millones de dólares al aceptar una reducción de su valor del 70 % (en forma aproximada, el Estado recompró por 30 dólares un título que valía 100 dólares). Esa operación representó una reducción del 30 % de su deuda pública externa [33].

Eso también permitió economizar en los intereses de la deuda, la muy apreciable suma de 300 millones de dólares por año, durante 20 años. En la actualidad, estas sumas están dedicadas a la mejora de la salud pública, de la educación y a la creación de empleo. Otros países decretaron con éxito moratorias unilaterales sobre el reembolso de su deuda: por ejemplo, Rusia en 1998, Argentina entre 2001 y 2005 sobre 80.000 millones de dólares en forma de títulos de la deuda vendidos a los bancos y a otros inversores extranjeros (principalmente alemanes, italianos y estadounidenses).

Argentina está igualmente en suspensión de pagos desde 2001 por un monto de 6.500 millones de dólares al Club de París y lo lleva muy bien. Fue sólo desde octubre de 2010 que retomó oficialmente la negociación con sus acreedores bilaterales miembros del Club de París e pudo imponer de que el FMI se mantuviera apartado de la negociación. Estas medidas, por insuficientes que parezcan, marcan unos avances nada despreciables que pueden ser utilizados por los movimientos sociales del Sur

y del Norte para exigir la anulación total e incondicional de las deudas ilegítimas. Esta anulación es actualmente una necesidad y una urgencia, puesto que las sumas dedicadas al reembolso de las deudas ponen trabas al goce de los derechos económicos, sociales y culturales de las poblaciones, reforzando al mismo tiempo el poder dañino del capital.

VIII. Procesos de convergencia en curso

Desde septiembre de 2010, se asiste felizmente a un proceso de convergencia entre el CADTM y otros movimientos sobre la manera de afrontar los problemas de la deuda pública y de su utilización por los gobiernos para poner en marcha verdaderos programas de ajuste estructural. He aquí varios ejemplos:

1.- En el «Manifiesto de los economistas aterrados [34]» lanzado en septiembre de 2010 y firmado por más de 2.700 economistas así como por diversos militantes, se puede leer entre las 22 propuestas concretas para salir de la crisis, dos en las que encontramos parte de las avanzadas por el CADTM:

Medida n° 9: Realizar una auditoría pública y ciudadana de las deudas públicas para determinar sus orígenes y conocer la identidad de los principales tenedores de los títulos de las deudas y los montos que poseen.

Medida n° 15: Si fuera necesario, reestructurar la deuda pública, por ejemplo, poniendo un techo al servicio de la deuda pública a un determinado % del PIB, y operando una discriminación entre los acreedores según el volumen de los títulos que poseen: los grandes rentistas (particulares o instituciones) deben consentir un alargamiento sensible del perfil de la deuda, incluso anulaciones parciales o totales. Es necesario también renegociar los tipos de interés exorbitantes de los títulos emitidos por países en dificultades desde el comienzo de la crisis.

2.- ATTAC España, el 24 de noviembre de 2010 avanzaba la siguiente posición con respecto a la situación griega:

«En Grecia la asociación opaca y secreta delictiva de Goldman Sachs con el Gobierno conservador anterior estafó a la ciudadanía griega y a la europea, con el apoyo cómplice de la banca privada alemana y francesa. El rescate articulado con fondos europeos ha ido a garantizar el cobro de sus fondos a estos bancos alemanes y franceses, mientras que Goldman Sachs y anteriores responsables políticos están libres y sin cargos disfrutando de sus botines. La respuesta justa pasaba y pasa primero por imputar a estos responsables y emitir una orden de caza y captura por sus delitos para que sean juzgados; segundo por no reconocer la deuda y exigir su auditoría previa para sanearla y reconocer sólo lo justo y, tercero por anteponer los intereses sociales de los griegos a los intereses de la banca privada internacional replanteándose los presupuestos y compromisos de compra adquiridos como los nuevos submarinos a Alemania.»

En el caso de Irlanda, ATTAC España afirma: *«También allí hay motivos de sobra para juzgar los delitos de los actuales gobernantes y de los miembros de Consejo de Administración de los bancos privados. A negarse a pagar la deuda sin una auditoría previa y anteponer los intereses de la ciudadanía a los espurios de los especuladores fundamentalistas del mercado que nos mienten y engañan [35].»*

3.- La coalición irlandesa «Deuda y desarrollo» agrupa a una serie de ONG de desarrollo y de organizaciones de solidaridad Norte/Sur sobre la base de una plataforma bastante moderada y esencialmente centrada en una mejor gestión de los préstamos concedidos a los países del Sur. Sin embargo, ha elaborado un documento de 24 páginas sobre la crisis irlandesa en la que hace un llamamiento al gobierno irlandés: *«a cuestionar la política del FMI, especialmente reclamando el fin de las condicionalidades adjuntas a los acuerdos de préstamos del FMI [36]»*. Por su lado, la principal confederación sindical irlandesa exige que a los tenedores de títulos de la deuda pública irlandesa se les imponga una reducción del 10 % de su valor [37].

4.- En un comunicado fechado el 30 de noviembre de 2010, ATTAC Francia avanzaba 6 propuestas/reivindicaciones a las que el CADTM puede suscribir de manera amplia (a pesar de que debemos lamentar que la auditoría de la deuda no se menciona): «- *gravamen y regulación estricta de las transacciones financieras, comenzando por las transacciones sobre el euro; prohibición de la especulación sobre las deudas públicas; cierre de los mercados OTC (es decir mercados extrabursátiles, de contratación directa);*

◦ *poner en estado de quiebra a los bancos muy endeudados, sin indemnización de los acreedores y accionistas que hubieran acumulado beneficios jugando con fuego;*

◦ *nacionalización de los bancos rescatados por los fondos públicos; esos bancos deberán rápidamente ser socializados, es decir colocados bajo el control democrático de los asalariados, de los ciudadanos y de los poderes públicos;*

◦ *prohibición a los bancos de depósitos, que gestionan el aborro de los particulares, tomar posiciones especulativas y tener filiales en paraísos fiscales;*

◦ *reestructuración de la deuda, incluso una suspensión de pagos parcial para los Estados abogados por la carga de la deuda pública: la deuda agravada por los regalos fiscales a los ricos, la crisis financiera y el rescate a los bancos, es una deuda ilegítima;*

◦ *como complemento, la monetización parcial de la deuda pública, el BCE compraría directamente a los Estados sus obligaciones.»*

5.- El 5 diciembre de 2010, un gran diario griego publicó un artículo de opinión del economista griego Costas Lapavitsas titulado «*Comisión internacional de auditoría de la deuda griega: un pedido imperativo*». En su conclusión el autor afirma: «*La comisión internacional de auditoría tendrá un campo privilegiado en nuestro país. Es suficiente con pensar en los contratos de deuda acordados con la mediación de Goldman Sachs o los destinados a financiar la compra de armas de guerra para comprobar la necesidad de una auditoría indepen-*

diente. Si las deudas se identifican como odiosas o ilegales, esas deudas serán entonces declaradas nulas y nuestro país podrá rechazar su reembolso, al mismo tiempo que podrá llevar ante la justicia a aquellos que las contrajeron.»

6.- El 17 de diciembre de 2010, la red de los ATTAC de Europa publicó una declaración comuna [38] proponiendo unas verdaderas medidas alternativas, entre las que están las siguientes:

«- *poner en marcha un mecanismo de cesación de pagos mediante el cual los Estados repudiarían todo o parte de su deuda pública, provocada por los regalos fiscales a los ricos, la crisis financiera y los tipos de interés prohibitivos impuestos por los mercados financieros;*

◦ *reformar la fiscalidad para restablecer la recaudación pública y volverla más justa, con un gravamen al movimiento de capitales, a las grandes fortunas y a los altos ingresos, a los beneficios de las empresas, e ir hacia la instauración de una renta máxima.»*

En esto también podemos comprobar una amplia convergencia sobre dos puntos con la red de los ATTAC de Europa y la red CADTM Europa.

7.- Algunos días más tarde, Jean-Marie Harribey, ex copresidente de ATTAC Francia y miembro de su consejo científico, publicó un artículo titulado «*Hay que acorralar a los serial killer*» en el que propone «*la colectivización-socialización de todo el sistema bancario a escala europea*».

Con respecto a la deuda, dedica dos párrafos a los que no se puede dejar de suscribir: «*Anular la deuda pública que es ilegítima. Todo el mundo sabe que el aumento de los déficit públicos y por lo tanto del endeudamiento público no es debido a una desviación de los gastos públicos. Este aumento es causado por dos factores. Uno que se continúa practicando de manera rastrea desde hace varias décadas, y el caso*

francés es ejemplar en esto: la fiscalidad ha sido reducida en todas sus vertientes, y en particular, la fiscalidad progresiva, sin que los gobiernos sucesivos consigan recortar proporcionalmente los gastos públicos y sociales de los que una gran parte es imprescindible. El segundo factor es reciente y más violento: se trata de la asunción de deudas privadas por las colectividades públicas en consecuencia de la crisis bancaria y financiera. Es por consiguiente imposible justificar que las poblaciones estén obligadas a absorber todas las consecuencias de una situación de la que no son en absoluto responsables. La casi totalidad de la deuda pública es ilegítima.»

Conclusión: En forma incontestable, el tema de la deuda pública hizo irrupción en el Norte con ocasión de la grave crisis que el mundo atraviesa desde los años 2007-2008. Se deben recoger las enseñanzas de los treinta años de ajuste estructural en el Sur y los pueblos europeos deben movilizarse fuertemente para que las decisiones tomadas en el Norte no sean la otra vertiente de las decisiones impuestas al Sur durante las últimas tres décadas. Numerosos movimientos plantean desde ahora la cuestión de la legitimidad de esta deuda y su auditoría completa con vistas a su anulación de su parte ilegítima. Este combate es esencial para poner las bases de una lógica económica y financiera radicalmente distinta. La deuda pública es el cerrojo que es necesario que logremos hacer saltar por el interés de los pueblos y no de los acreedores. Para comenzar a poner en práctica una política económica y social al servicio de las poblaciones y para luchar contra el cambio climático, la reducción radical de la deuda pública es una condición necesaria pero no suficiente. Debe estar acompañada de toda una serie de medidas radicales. Sólo la movilización popular masiva con objetivos claros podrá conseguirlo.

Fin de la serie: Del Norte al Sur del planeta: la deuda en todos sus estados.

Notas

[1] En este texto el término «Norte» se refiere a los países más industrializados.

[2] Desde noviembre de 2008, anuncié y denuncié en un artículo titulado «Unión sagrada para una sagrada estafa» <http://www.cadm.org/Union-sagrada-...>. No hay casi correcciones que se puedan aportar al contenido de ese artículo. Las previsiones que contiene han sido totalmente confirmadas y las propuestas de solución permanecen válidas aunque fuera necesario agregar la auditoría de la deuda que lleve a anulaciones/repudios (véase más adelante en el presente trabajo).

[3] Los banqueros alemanes y franceses poseen (ellos solos) el 48 % de los títulos de la deuda española (los franceses poseen el 24 % de estas deudas), el 48 % de la deuda portuguesa (los franceses poseen el 30 %) y el 41 % de los títulos de la deuda griega (los franceses poseen el 26 %). Véanse los tres gráficos que aparecen más adelante.

[4] Tomado de C. Lapavitsas, A. Kaltenbrunner, G. Lambrinidis, D. Lindo, J. Meadway, J. Michell, J.P. Paineira, E. Pires, J. Powell, A. Stenfors, N. Teles : «The eurozone between austerity and default», septiembre de 2010. Fuente: CPIS

[5] Según el BPI, en diciembre de 2009, los bancos franceses poseían 31.000 millones de dólares de la deuda griega y los bancos alemanes 23.000 millones de dólares.

[6] Término que es utilizado a veces en un sentido peyorativo e incluso racista.

[7] Tomado de C. Lapavitsas et al., op. cit., p.30

181 Según Alexander Sack, teórico de la doctrina de la deuda odiosa «Si un poder despótico contrae una deuda, no según las necesidades y los intereses del Estado, sino para fortificar su régimen despótico, para reprimir la población que le combate, esta deuda es odiosa para la población de todo el Estado [...] Esta deuda no es obligatoria para la nación: es una deuda del régimen, una deuda personal del poder que la contrajo, y por consiguiente deja de existir con la caída de ese poder.» (Sack, 1927). Ver la posición del CADTM Bélgica sobre la doctrina de la deuda odiosa y su estrategia jurídica para su anulación <http://www.cadtm.org/La-posicion-de...> y también «Deuda ilegítima: la actualidad de la deuda odiosa. Posición del CADTM internacional» <http://www.cadtm.org/La-actualidad->

191 Dave Zirin, "The Great Olympic Scam, Cities Should Just Say No" www.counterpunch.org/zirin07... : «Pero para aquellos con corta memoria, sólo necesitan observar los Juegos de verano 2004 en Atenas, que destruyeron la economía griega. En 1997, cuando Atenas "ganó" los juegos, los dirigentes de la ciudad y del Comité Olímpico Internacional calcularon un coste de 1.300 millones. Cuando se dio a publicidad el presupuesto real, éste subió a 5.300 millones. Cuando terminaron los Juegos, Grecia había gastado alrededor de 14.200 millones, originando un déficit récord en el país.»

1101 Véase un resumen detallado del escándalo Siemens-Hellas en <http://www.scribd.com/doc/14433472/...> Los delitos que la justicia alemana incriminaba a Siemens eran tan evidentes que para evitar una condena clara y contundente, la empresa aceptó pagar una multa de 201 millones de euros en octubre de 2007 a las autoridades alemanas. Este escándalo ha manchado la imagen de Siemens de tal forma, que para limpiarla el portal Internet de la transnacional anuncia con buena visibilidad que ha dotado un fondo de lucha contra la corrupción con 100 millones de euros. Véase: <http://www.siemens.com/sustainabili...>

1111 Gráfico tomado de C.Lapavistas, C. Lapavitsas, A. Kaltenbrunner, G. Lambrinidis, D. Lindo, J. Meadway, J. Michell, J.P. Paineira, E. Pires, J. Powell, A. Stenfors, N. Teles : «The eurozone between austerity and default», septiembre de 2010. <http://www.researchonmoneyandfinanc...> Podéis ver el resumen francés (redactado por Stéphanie Jacquemont del CADTM) de este estudio: <http://www.cadtm.org/Resume-de-The-...>

1121 El mismo fenómeno se produce en el mismo momento en Portugal, en España, y en países de Europa central y del Este.

1131 Gráfico tomado de C. Lapavitsas et al., op.cit.

1141 Cifras 2009. Entre los países miembros de la OTAN, sólo Estados Unidos gasta más que Grecia: 4,7 % de su PIB.

1151 Una parte de los datos mencionados provienen de François Chesnais, «Répudiation des dettes publiques européennes!» in *Revue Contretemps* n°7, 2010 que se basa en Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), www.sipri.org/yearbook

1161 Se puede agregar, por lo menos, otro argumento para declarar ilegítima o nula esta nueva deuda. Y es éste: para que un contrato entre dos partes sea válido, según la Common Law, es necesario que cada parte haya ejercido la autonomía de la voluntad, es decir, que es necesario que cada parte haya estado en situación de poder decir no o de poder rechazar ciertas cláusulas del contrato que van en contra de sus intereses. Cuando los mercados financieros comenzaron a chantajear a Grecia en marzo-abril de 2010 y que rápidamente la Comisión Europea y el FMI se aliaron para imponerle condiciones draconianas (medidas de austeridad muy duras que constituyen una

violación de los derechos económicos y sociales), se puede considerar que Grecia no estaba capacitada para ejercer la autonomía de voluntad y de rechazar esos contratos.

117| Véase <http://tvxs.gr/node/73861/450287>

118| Véase: <http://www.hri.org/news/greek/eraen...>

119| Véase su sitio: <http://www.contra-xreos.gr/> este comité se adhirió a la red mundial del CADTM en diciembre de 2010.

120| Esta parte está inspirada en una presentación realizada por Pascal Franchet (« Actualité de la dette publique au Nord », <http://www.cadtm.org/IMG/ppt/Actual...>

121| El impuesto de sociedades es del 39,5% en Japón, 39,2 % en Gran Bretaña, 34,4% en Francia y 28% en Estados Unidos.

122| Las dificultades del alemán Hypo Reale Estate (rescatado en 2007 por el gobierno de Angela Merkel) y la quiebra del banco de negocios estadounidense Bear Sterns (rescatado en marzo de 2008 por JP Mogan con la ayuda del gobierno de Bush) proceden especialmente de los problemas de sus fondos especulativos, cuya sede está en Dublín.

123| Véase C. Lapavitsas, A. Kaltenbrunner, G. Lambrinidis, D. Lindo, J. Meadway, J. Michell, J.P. Paineira, E. Pires, J. Powell, A. Stenfors, N. Teles : « The Eurozone between austerity and default », septiembre de 2010, 72 páginas <http://www.researchonmoneyandfinanc...> Véase igualmente le resumen en francés (redactado por Stéphanie Jacquemont) de este estudio: <http://www.cadtm.org/Resume-de-The-...>

124| Diario El País, «La deuda externa atenaza a España», 28 de febrero de 2010, basado en datos del FMI y del McKinsey Global Institute

125| El resto de la deuda externa puede ser considerada como totalmente privada.

126| Herman, Barry; Ocampo, José Antonio; Spiegel, Shari, 2010, *Overcoming Developing Country Debt Crises*, OUP Oxford, Oxford, ISBN: 9780191573699

127| En efecto, una de las condiciones del FMI cuando va a ayudar a un país al borde de la cesación de pagos es aumentar los tipos de interés locales. Si un país escapa a las condiciones fijadas por el FMI, podría, por el contrario, bajar los tipos de interés con el fin de evitar lo máximo posible la quiebra de empresas.

128| Joseph Stiglitz defendió esta posición en numerosas ocasiones en el curso de los últimos diez años. Véase especialmente su libro *El malestar en la globalización*, Taurus ediciones, Madrid, 2003

129| *Journal of Development Economics* 94 (2011), p. 95-105

130| "Default episodes mark the beginning of the economic recovery".

131| Véase http://www.cadtm.org/IMG/pdf/La_deu...

132| Abolir una deuda significa que la iniciativa puede provenir tanto del acreedor (anulación) como del deudor (repudio).

133| Se trataba de la venta de títulos cuyo vencimiento era en 2012 y en 2030, en posesión principalmente de banqueros estadounidenses.

134| <http://economistes-atterres.blogspot...> <http://articulosclaves.blogspot.com...>

1351 <http://www.attac.es/realidad-contra...>

1361 "A Global Justice Perspective on the Irish EU--IMF Loans: Lessons from the Wider World" http://www.cadtm.org/IMG/article_PD...

1371 <http://www.ictu.ie/download/pdf/pre..., p. 28>

1381 <http://www.france.attac.org/spip.ph...>
P.-S.

Este texto es una versión ampliada y revisada de la introducción dada en el taller «Deuda pública en el Sur y en el Norte» durante la conferencia Nacional de Comités Locales (CNCL) de ATTAC Francia realizada el 18 y 17 de octubre de 2010 en la Universidad Saint Denis (Paris VIII) en París. Una versión próxima a ésta fue ofrecida durante la formación organizada por el Observatorio Internacional de la Deuda conjuntamente con el CADTM en Lieja el 29 y 30 de noviembre de 2010, véase www.cadtm.org/Dette-publique... así como durante el 4º taller del CADTM de Asia del Sur llevado a cabo en Colombo (Sri Lanka, el 9 y 10 de diciembre de 2010 (véase www.cadtm.org/Informe-sobre-...) como también con ocasión de la conferencia dada en Nagercoil (en el estado del Tamil Nadu, en la India) el 28 de diciembre de 2010.

Traducción: Griselda Piñero y Raúl Quiroz

LOS DEBERES DE DOCUMENTACIÓN EN ESPAÑA DE LAS OPERACIONES VINCULADAS TRAS LAS REFORMAS DE 2010

Manuel Gutiérrez Lousa
Instituto de Estudios Fiscales
Universidad Complutense
de Madrid

1. Introducción.

Una de las principales novedades de la reforma en materia de operaciones vinculadas de 2006 es el mandato contenido en el artículo 16, en su apartado 2, del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS) que obliga a las personas o entidades vinculadas a mantener a disposición de la Administración Tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente.

Con anterioridad a la reforma de 2006, dada la redacción del artículo 16, que facultaba sólo a la

Administración Tributaria a hacer los ajustes por estas operaciones, cabía plantearse a quién correspondía la carga de la prueba. La normativa derogada no incluía ninguna regla específica sobre la carga de la prueba en materia de operaciones vinculadas respecto al sujeto pasivo, por lo que correspondía a la Administración Tributaria, en uso de su facultad, probar que los valores convenidos no se ajustaban con los valores de mercado, es decir, con los que hubieran sido acordados entre partes independientes en condiciones de mercado.

Sin embargo, lo que sorprendía¹, teniendo en cuenta el Derecho Comparado, era que la normativa anterior a la reforma tampoco contenía norma alguna estableciendo requisitos específicos en cuanto a la información contable, de gestión o de cualquier otro tipo que debían ofrecer las entidades en relación con sus operaciones vinculadas o sus precios internacionales de transferencia².

Esta imprecisión del legislador sobre la documentación y la carga de la prueba respecto al sujeto pasivo, provocaba que éste se encontrase en muchos casos indefenso ante una comprobación tributaria. Así, en las sentencias del Tribunal Supremo

¹ Véase Delgado Pacheco (1998).

² Como recuerda Córdón Ezquerro (2006), esta falta de referencia respecto a la documentación se intentó remediar en la tramitación del Real Decreto 252/2003, de 28 de febrero, de reforma del RIS de 1997, introduciendo la obligación de documentación a través de un nuevo artículo 15 bis que fue finalmente eliminado por considerar el Consejo de Estado que la imposición de tales obligaciones por vía reglamentaria conculcaba el principio de reserva de ley que inspira nuestro ordenamiento jurídico-tributario (véase Dictamen 3691/2002, de 16 de enero de 2003, del Consejo de Estado).

(TS) de 14 de febrero de 2006, 28 de marzo de 2007 y 6 de febrero de 2008 en las que, tras aceptar el TS que la Administración Tributaria había probado que el valor convenido por las partes no era valor de mercado, afirman que *“es el recurrente quién ha de acreditar que el precio de mercado fijado por la Administración en aplicación de los criterios establecidos es erróneo”*. Contraprueba o inversión de la carga de la prueba que sin apoyo documental resultaba imposible al sujeto pasivo. Por lo que *“como la actividad probatoria positiva no ha sido llevada a cabo por la entidad recurrente, que se ha limitado a alegar la inaplicabilidad e insuficiencia de los criterios reglamentarios, procede la desestimación del motivo y, en definitiva, del recurso”*

La habilitación reglamentaria para regular la documentación en esta materia es un gran acierto. Es indudable que cualquier deber de documentación complementario a los previstos en la legislación mercantil o contable constituye un aumento de los costes de cumplimiento para el contribuyente. Sin embargo, es el único instrumento de prueba eficaz que permite rebatir los ajustes propuestos por la Administración Tributaria.

Es sorprendente que esta situación que incide en la seguridad jurídica del contribuyente fuera denunciada por la doctrina y no fuera demandada por las contribuyentes con las consecuencias antes vistas sobre la dificultad de probar los precios adoptados.

El desarrollo reglamentario tardó casi dos años en ver la luz y provocó durante este tiempo una gran incertidumbre pues,

como es sabido, el sistema de sanciones está asociado a estos deberes³. Finalmente, el Real Decreto 1793/2008 desarrolla esta obligación con un grado de detalle desproporcionado en algunos casos⁴. Tal vez esta generalizada crítica, la fuerte demanda de reforma de sectores empresariales y profesionales⁵

3 El legislador, quizá consciente de la dificultad de implementar estos nuevos deberes, preveía, en el apartado 2 de la Disposición Adicional Séptima de la Ley 36/2006, que las obligaciones de documentación a que se refiere el apartado 2 del artículo 16 del TRLIS, según la redacción dada por esta Ley, serán exigibles a partir de los 3 meses siguientes a la entrada en vigor de la norma que las desarrolle. Hasta dicha fecha resultarán de aplicación las disposiciones vigentes a la entrada en vigor de esta Ley en materia de documentación de las operaciones vinculadas y régimen sancionador, y no serán constitutivas de infracción tributaria las valoraciones efectuadas por los contribuyentes cuando apliquen correctamente alguno de los métodos de valoración previstos en el apartado 4 del artículo 16 del citado Texto Refundido según la redacción dada por esta Ley.

Por otra parte, la incertidumbre obligó a la Administración Tributaria a dictar una resolución⁷ de 24 de abril de 2008 que señalaba que como la Ley 36/2006 obligaba a valorar a valor de mercado y realizar un análisis de comparabilidad y faltaba el desarrollo reglamentario sobre documentación, "el contribuyente deberá tener la documentación que le permita sostener que el valor que declara es el de mercado". Asimismo, apoyándose en la Norma de Valoración 21^a y el apartado 23 del contenido de la Memoria del Plan General Contable, consideraba que "actualmente existe una exigencia establecida por la normativa contable que puede servir de referencia en cuanto a cual debe ser la documentación necesaria para justificar en el ámbito fiscal la valoración efectuada en relación con una operación de esta naturaleza".

Por último, la Disposición Transitoria Tercera del Real Decreto 1793/2008 establece que las obligaciones de documentación serán exigibles a partir de los 3 meses siguientes a la entrada en vigor del Real Decreto (19 de febrero de 2009). Hasta dicha fecha, como hemos señalado anteriormente, resultarán de aplicación las disposiciones vigentes a la entrada en vigor de la Ley 36/2006 en materia de documentación de las operaciones vinculadas y régimen sancionador, y no serán constitutivas de infracción tributaria las valoraciones efectuadas por los contribuyentes cuando apliquen correctamente alguno de los métodos de valoración previstos en el apartado 4 del artículo 16.

4 Véase Caamaño Anido (2009), García-Herrera Blanco (2009), Cordón Ezquerro y Gutiérrez Lousa (2010) y García Novoa (2010).

5 En este sentido, cabe destacar, entre otros, el documento elaborado por un grupo de destacados miembros de la Asociación Española de Asesores Fiscales (Alemany Bellido, de Bunes Ibarra, Calderón Carrero, Diéguez Nieto, Domínguez Rodicio, Durán-Sindreu Buxadé, Giménez-Reyna Rodríguez, Gómez Taboada, Gracia Espinar, López de Haro Esteso, López-Hermoso Agius, Luque Delgado, Marcos Sánchez y Ruiz de Azúa Basarrate) en febrero de 2010.

y la sentencia de 21 de enero de 2010 del TJUE en el asunto SGI (C-311/08) ha provocado una simplificación de las obligaciones de documentación a través del Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo y el posterior desarrollo reglamentario del Real Decreto 897/2010, de 9 de julio, en materia de obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas.

Es conveniente, por último, recordar que, atendiendo a su expresa referencia en la exposición de motivos de la Ley 36/2006, la correcta interpretación de los deberes de documentación se debe realizar a la luz de la doctrina de la OCDE y los trabajos del Foro Europeo de Precios de Transferencia sobre esta materia⁶.

2. Los deberes de documentación en el TRLIS.

El artículo 16, apartado 2 del TRLIS, en la redacción dada originalmente por la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal, establecía escuetamente un mandato general por el que

"las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración Tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente."

El Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo añade un párrafo al mencionado apartado 2 del artículo 16 del TRLIS por el que

6 Esta materia se encuentra recogida en el capítulo V de las Directrices de la OCDE (1995) y la Resolución del Consejo de 27 de junio de 2006 que aprueba un Código de Conducta sobre la documentación relacionada con los precios de transferencia exigida de las empresas asociadas en la Unión Europea (Diario Oficial de la Unión Europea de 28 de julio de 2006).

“dicha documentación no será exigible a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a ocho millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho período con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado. Para determinar el importe neto de la cifra de negocios se tendrán en consideración los criterios establecidos en el artículo 108 de esta Ley. No obstante, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.”

En definitiva, desde el 14 de abril de 2010, fecha de entrada en vigor del Real Decreto-Ley 6/2010, se exoneran los deberes de documentación únicamente para las personas o entidades de reducida dimensión (cifra de negocio inferior a 8 millones de euros) siempre que el total de las operaciones realizadas con vinculadas no supere los 100.000 euros de valor de mercado y no sean operaciones con entidades que residan en un paraíso fiscal extracomunitario.

La reforma resulta engañosa pues esta simplificación, supuestamente subjetiva, se articula sobre un volumen de operaciones ligado a un concepto jurídico indeterminado. Todo ello, en una materia donde, como señalan las Directrices de la OCDE, no estamos una ciencia exacta. Así, el sujeto pasivo para determinar si sus operaciones superan o no los 100.000 euros de valor de mercado deberá, necesariamente, determinar su valor de mercado de acuerdo con los métodos previstos en el artículo 16, apartado 4 del TRLIS y ello conllevará que necesariamente documente dicho proceso como el análisis de comparabilidad correspondiente. De lo contrario, si la Administración

Tributaria prueba que el total de las operaciones con vinculadas supera dicha cifra y el contribuyente no tiene soporte documental adecuado no podrá defender su valoración y además podrá ser sancionado por incumplimiento absoluto de su deber de documentar.

Si bien es cierto que el Real Decreto-Ley 6/2010, tal vez consciente de este riesgo, suaviza las sanciones para estos supuestos. Así, señala que

“En los supuestos de las personas o entidades a que se refiere el párrafo segundo del apartado 2 de este artículo (personas o entidades cuya cifra de negocio sea inferior a 8 millones de euros) a las que no resulte de aplicación la exoneración establecida en dicho párrafo, la sanción a que se refiere este número 1.º (cuando no proceda efectuar correcciones valorativas ..., la sanción consistirá en multa pecuniaria fija de 1.500 euros por cada dato y 15.000 euros por conjunto de datos, omitido, inexacto o falso, referidos a cada una de las obligaciones de documentación que se establezcan reglamentariamente para el grupo o para cada entidad en su condición de sujeto pasivo) tendrá como límite máximo la menor de las dos cuantías siguientes:

- El 10 por 100 del importe conjunto de las operaciones a que se refiere este número 1 realizadas en el período impositivo.
- El 1 por 100 del importe neto de la cifra de negocios.

Finalmente, el Real Decreto-Ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, determina que, con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011, se amplía la cifra de negocio para disfrutar de la exoneración anunciada de ocho a diez millones de euros.

Ley 36/2006	Real Decreto-Ley 6/2010	Real Decreto-Ley 13/2010
Artículo 16, apartado 2:	Artículo 16, apartado 2:	Artículo 16, apartado 2:
Las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración Tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente.	Las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración Tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente. Dicha documentación no será exigible a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a ocho millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho período con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado. Para determinar el importe neto de la cifra de negocios se tendrán en consideración los criterios establecidos en el artículo 108 de esta Ley. No obstante, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.	Las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración Tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente. Dicha documentación no será exigible a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a diez millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho período con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado. Para determinar el importe neto de la cifra de negocios se tendrán en consideración los criterios establecidos en el artículo 108 de esta Ley. No obstante, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.

Por último, la Disposición Adicional Única del Real Decreto-Ley 6/2010 nos anunciaba nuevas reformas. Así:

“Sin perjuicio de las modificaciones introducidas en el artículo 16 del TRLIS, a la vista de la jurisprudencia comunitaria y del Derecho comparado, el Gobierno, en los tres meses siguientes a la entrada en vigor de este Real Decreto-Ley, tramitará la modificación de la normativa tributaria que regula las obligaciones de documentación de las operaciones entre personas o entidades vinculadas, para reducir las cargas formales a cumplir por las empresas, atendiendo fundamentalmente a los siguientes factores: que se trate de operaciones internas (no internacionales), que intervengan pequeñas y medianas empresas, que su importe no sea muy significativo y que no intervengan paraísos fiscales.”

3. El desarrollo reglamentario de los deberes de documentación.

3.1. El régimen general de los deberes de documentación

En efecto, el Real Decreto 897/2010, de 9 de julio, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, en materia de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas, desarrolla el mandato recogido en la Disposición Adicional Única del Real Decreto-Ley 6/2010, de manera que se pretende reducir la carga formal que suponen las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas.

Por ello, se modifica la normativa atendiendo a la necesidad de establecer un “*umbral mínimo cuantitativo*”, por debajo del cual no sea necesario elaborar, salvo determinadas operaciones, las

obligaciones de documentación exigidas por el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

Dicho umbral mínimo es complementario del establecido por el Real Decreto-Ley 6/2010, esto es, se establece una segunda simplificación que alcanza a todos los sujetos pasivos del Impuesto, incluidas las empresas cuya cifra de negocios del período impositivo no supere los 8 millones de euros (10 millones de euros para 2011).

Así, quedan excluidas de las obligaciones de documentación el conjunto de las operaciones que no excedan de 250.000 euros, en cuyo cómputo no se tienen en consideración las operaciones específicas para las que existe obligación de documentación salvo que queden exceptuadas por lo establecido en el citado Real Decreto-Ley 6/2010, realizadas en el período impositivo con la misma persona o entidad vinculada, cualquiera que sea el tamaño de la empresa y el carácter interno o internacional de las operaciones.

Esta exclusión se extiende tanto a las obligaciones de documentación del grupo, como a las correspondientes al obligado tributario. No obstante, se establecen ciertas excepciones a esta exoneración para determinadas operaciones específicas: la primera de ellas está prevista para las operaciones realizadas con personas o entidades residentes en paraísos fiscales; la segunda excepción va dirigida a determinadas operaciones, como son las realizadas con personas físicas a las que resulte de aplicación el método de estimación objetiva, siempre que se realicen en el ámbito de la actividad económica sometida a dicho método, o bien, en la transmisión de negocios, carteras, inmuebles u operaciones con activos intangibles que tengan esa calificación según los criterios contables. Todas ellas siguen

conservando las obligaciones de documentación existentes en la actualidad. Por otra parte, para cuantificar el importe de las operaciones se tiene en consideración la contraprestación del conjunto de las mismas.

Por tanto, en relación con las empresas de reducida dimensión el referido importe de las operaciones vinculadas excluidas de la obligación de documentación supondrá en la práctica, que dichas empresas no se vean incurso en la necesidad de cumplir con esa obligación en las operaciones vinculadas relacionadas con la actividad empresarial habitual que desarrollan esas empresas.

En el mismo sentido de simplificación de las obligaciones de documentación, se extiende la exclusión de dichas obligaciones a las operaciones que realicen las agrupaciones de interés económico y uniones temporales de empresas, tanto con las empresas miembros de esas entidades como con cualquier otra empresa del mismo grupo fiscal al que pertenecen aquellas empresas miembros, así como las realizadas entre entidades de crédito integradas a través de un sistema institucional de protección aprobado por el Banco de España, que tengan relación con el cumplimiento por parte de dicho sistema institucional de los requisitos establecidos en la letra d del apartado 3 del artículo 8 de la Ley 13/1985, de 25 de mayo, de Coeficientes de Inversión, Recursos Propios y Obligaciones de Información de los Intermediarios Financieros.

En definitiva, el nuevo artículo 18, tras la reforma, es de aplicación general tanto para la documentación del grupo como del obligado tributario.

El apartado 1, del artículo 18 del RIS establece que a los efec-

tos de lo dispuesto en artículo 16, apartado 2 del TRLIS, y para la determinación del valor de mercado de las operaciones entre personas o entidades vinculadas, el obligado tributario deberá aportar, a requerimiento de la Administración Tributaria, la documentación establecida en esta sección, la cual deberá estar a disposición de la Administración Tributaria a partir de la finalización del plazo voluntario de declaración o liquidación. Es decir, a partir del 30 de junio de cada año para las personas físicas y del 25 julio de cada año para las entidades que su ejercicio coincida con el año natural. Es importante señalar que no existe un plazo para elaborar la documentación sino un plazo para tenerla a disposición de la Administración Tributaria.

Dicha obligación se establece sin perjuicio de la facultad de la Administración Tributaria de solicitar aquella documentación o información adicional que considere necesaria en el ejercicio de sus funciones, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley General Tributaria, y en su normativa de desarrollo.

Claramente influenciada por la doctrina del Foro Europeo de Precios de Transferencia, el artículo 18, apartado 2 del RIS establece que la documentación a que se refiere esta sección deberá elaborarse teniendo en cuenta la complejidad y volumen de las operaciones, de forma que permita a la Administración comprobar que la valoración de las mismas se ha ajustado a lo previsto en el artículo 16 del TRLIS.

En su preparación, el obligado tributario podrá utilizar aquella documentación relevante de que disponga para otras finalidades. Aclaración que sólo puede interpretarse en el sentido que las obligaciones documentales que derivan del Plan General Contable de 2007 para las empresas asociadas son

reutilizables para elaborar la documentación fiscal⁷.

7 La norma 23 que regula el contenido de la Memoria recoge respecto a las operaciones con partes vinculadas el siguiente contenido:

1. La información sobre operaciones con partes vinculadas se suministrarán separadamente para cada una de las siguientes categorías:

- a) Entidad dominante.
- b) Otras empresas del grupo.
- c) Negocios conjuntos en los que la empresa sea uno de los partícipes.
- d) Empresas asociadas.
- e) Empresas con control conjunto o influencia significativa sobre la empresa.
- f) Personal clave de la dirección de la empresa o de la entidad dominante.
- g) Otras partes vinculadas.

2. La empresa facilitará información suficiente para comprender las operaciones con partes vinculadas que haya efectuado y los efectos de las mismas sobre sus estados financieros, incluyendo, entre otros, los siguientes aspectos:

- a) Identificación de las personas o empresas con las que se han realizado las operaciones vinculadas, expresando la naturaleza de la relación con cada parte implicada.
- b) Detalle de la operación y su cuantificación, expresando la política de precios seguida, poniéndola en relación con las que la empresa utiliza respecto a operaciones análogas realizadas con partes que no tengan la consideración de vinculadas. Cuando no existan operaciones análogas realizadas con partes que no tengan la consideración de vinculadas, los criterios o métodos seguidos para determinar la cuantificación de la operación.
- c) Beneficio o pérdida que la operación haya originado en la empresa y descripción de las funciones y riesgos asumidos por cada parte vinculada respecto de la operación.
- d) Importe de los saldos pendientes, tanto activos como pasivos, sus plazos y condiciones, naturaleza de la contraprestación establecida para su liquidación, agrupando los activos y pasivos por tipo de instrumento financiero (con la estructura que aparece en el balance de la empresa) y garantías otorgadas o recibidas.
- e) Correcciones valorativas por deudas de dudoso cobro relacionadas con los saldos pendientes anteriores.
- f) Gastos reconocidos en el ejercicio como consecuencia de deudas incobrables o de dudoso cobro de partes vinculadas.

3. En todo caso, deberá informarse de los siguientes tipos de operaciones con partes vinculadas:

- a) Ventas y compras de activos corrientes y no corrientes.
- b) Prestación y recepción de servicios.
- c) Contratos de arrendamiento financiero.
- d) Transferencias de investigación y desarrollo.
- e) Acuerdos sobre licencias.
- f) Acuerdos de financiación, incluyendo préstamos y aportaciones de capital, ya sean en efectivo o en especie. En las operaciones de adquisición y enajenación de instrumentos de patrimonio, se especificará el número, valor nominal, precio medio y resultado de las mismas, especificando el destino final previsto en el caso de adquisición.
- g) Intereses abonados y cargados; así como aquellos devengados pero no pagados o cobrados.
- h) Dividendos y otros beneficios distribuidos.
- i) Garantías y avales.
- j) Remuneraciones e indemnizaciones.
- k) Aportaciones a planes de pensiones y seguros de vida.
- l) Prestaciones a compensar con instrumentos financieros propios.
- m) Compromisos en firme por opciones de compra o de venta u otros instrumentos que puedan implicar una transmisión de recursos o de obligaciones entre la empresa y la parte vinculada.
- n) Acuerdo de reparto de costes en relación con la producción de bienes y servicios que serán utilizados por varias partes vinculadas.
- o) Acuerdos de gestión de tesorería, y
- p) Acuerdos de condonación de deudas y prescripción de las mismas.

Dicha documentación estará formada por:

a) La documentación relativa al grupo al que pertenezca el obligado tributario.

Se entiende por grupo, a estos efectos, el establecido en el apartado 3 del artículo 16 del TRLIS, así como el constituido por una entidad residente o no residente y sus establecimientos permanentes en el extranjero o en territorio español.

Tratándose de un grupo en los términos previstos en el apartado 3 del artículo 16 del TRLIS, la entidad dominante podrá optar por preparar y conservar la documentación relativa a todo el grupo.

Cuando la entidad dominante no sea residente en territorio español, deberá designar a una entidad del grupo residente en territorio español para conservar la documentación.

Lo dispuesto en el párrafo anterior se entenderá sin perjuicio del deber del obligado tributario de aportar a requerimiento de la Administración Tributaria en plazo y de forma veraz y completa la documentación relativa al grupo al que pertenezca.

b) La documentación del obligado tributario.

No obstante, el nuevo apartado 3 del artículo 18 del RIS, con efectos para los períodos impositivos que concluyan a partir de 19 de febrero de 2009, considera que no será exigible la documentación prevista a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a ocho millones de euros (diez millones para el 2011), siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho período con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado. Para determinar el importe neto de la cifra de negocios se tendrán en

consideración los criterios establecidos en el artículo 108 de la Ley del Impuesto. No obstante, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.

La nueva redacción del RIS recoge la nueva redacción del artículo 16 del TRLIS y reiteramos las cautelas sobre la supuesta exoneración del deber de documentación ante una simplificación subjetiva que se condiciona a un volumen de operaciones ligado a un concepto jurídico indeterminado. En cualquier caso, deberá aportarse por el sujeto pasivo la documentación necesaria para mantener, de acuerdo con los métodos para determinar el valor de mercado, el cálculo de la importe conjunto que exonera de documentación.

La nueva redacción aclara que la no exigibilidad tiene efectos para los períodos que concluyan a partir del 19 de febrero de 2009 y ¿los anteriores?. Entendemos que como el Real Decreto 1793/2008, respecto a la documentación, tenía efectos desde el 19 de febrero de 2010, los períodos anteriores, con independencia del volumen de las operaciones vinculadas y el tipo de entidad, tampoco tenía obligaciones específicas de documentación.

El nuevo apartado 4 del artículo 18 del RIS, con efectos para los períodos impositivos que concluyan a partir de 19 de febrero de 2009, señala que tampoco será exigible la documentación prevista en relación con las siguientes operaciones vinculadas:

a) Las realizadas entre entidades que se integren en un mismo grupo de consolidación fiscal que haya optado por el régimen regulado en el capítulo VII del título VII de la Ley del Impuesto. Supuesto que ya recogía el Real Decreto 1793/2008.

b) A las realizadas con sus miembros o con otras entidades integrantes del mismo grupo de consolidación fiscal que haya optado por el régimen regulado en el capítulo VII del título VII de la Ley del Impuesto, por las agrupaciones de interés económico de acuerdo con lo previsto en la Ley 12/1991, de 29 de abril, de agrupaciones de interés económico, y las uniones temporales de empresas, reguladas en la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de empresas y de sociedades de desarrollo industrial regional e inscritas en el registro especial del Ministerio de Economía y Hacienda. Supuesto que ya recogía parcialmente el Real Decreto 1793/2008 y que se amplía a cualquier otra empresa del mismo grupo fiscal al que pertenecen los miembros de las agrupaciones de interés económico y las uniones temporales de empresas.

c) Las realizadas en el ámbito de ofertas públicas de venta o de ofertas públicas de adquisición de valores. Supuesto que ya recogía el Real Decreto 1793/2008.

d) Las realizadas entre entidades de crédito integradas a través de un sistema institucional de protección aprobado por el Banco de España, que tengan relación con el cumplimiento por parte del referido sistema institucional de protección de los requisitos establecidos en la letra d del apartado 3 del artículo 8 de la Ley 13/1985, de 25 de mayo, de Coeficientes de Inversión, Recursos Propios y obligaciones de Información de los Intermediarios Financieros. Supuesto que se incorpora en el Real Decreto 897/2010, que pretende reducir las cargas for-

males "por la singularidad de la operación, al realizarse en el ámbito institucional de protección de entidades de crédito", según el Dictamen 1212/2010 del Consejo de Estado de 8 de julio de 2010.

e) Las realizadas en el período impositivo con la misma persona o entidad vinculada, cuando la contraprestación del conjunto de esas operaciones no supere el importe de 250.000 euros de valor de mercado. En este cómputo se excluirán las operaciones a que se refieren los números 1, 2, 3 y 4 siguientes de esta letra. Supuesto novedoso que excluye el deber de documentación respecto a un umbral cuantitativo mínimo, que adolece del mismo problema que la exención antes mencionada como "*simplificación subjetiva*" al relacionar el parámetro comparativo respecto a un concepto jurídico indeterminado que obligará a documentar para conocer su cálculo.

Sin embargo, las operaciones "*específicas*", con independencia de su cuantía, si serán objeto de documentación, en todo caso.

Estas son:

1. Operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.

2. Operaciones realizadas por contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el desarrollo de una actividad económica, a la que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con sociedades en las que aquellos o sus cónyuges, ascendientes o descendientes, de forma individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o

superior al 25 por 100 del capital social o de los fondos propios.

3. La operación consista en la transmisión de negocios o valores o participaciones representativos de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidos a negociación en alguno de los mercados regulados de valores definidos en la Directiva 2004/39/CE.

4. La operación consista en la transmisión de inmuebles o de operaciones sobre activos que tengan la consideración de intangibles de acuerdo con los criterios contables.

Es conveniente señalar que la Disposición Adicional Única del real Decreto-Ley 6/2010 ordenaba un nuevo desarrollo reglamentario, a la vista de la jurisprudencia comunitaria y del Derecho comparado, atendiendo fundamentalmente a los siguientes factores: que se trate de operaciones internas (no internacionales), que intervengan pequeñas y medianas empresas, que su importe no sea muy significativo y que no intervengan paraísos fiscales.

Hubiera sido deseable que la exposición de motivos del Real Decreto 897/2010 determinase la jurisprudencia comunitaria aludida. La jurisprudencia era la sentencia del TJUE de 21 de enero de 2010, asunto C-311/08, asunto SGI, que determinó que la legislación belga sobre operaciones vinculadas, que determina un régimen más gravoso para las operaciones internacionales que para las internas, constituye una restricción a la libertad de establecimiento justificada, compatible con el Derecho Comunitario, en la medida que es necesario mantener el reparto equilibrado de la potestad tributaria entre los Estados miembros y prevenir la evasión fiscal. Esta novedosa interpretación dio pie a algún sector de la doctrina española a considerar que la legislación española debía reformarse para aplicar el valor de mercado sólo en las operaciones interna-

cionales, obviando la normativa contable⁸. Sin embargo, observamos que la reforma reglamentaria rebaja los deberes de documentación sin distinguir entre operaciones internas o internacionales y mantiene la obligación de valorar a valores de mercado tanto las operaciones internas como internacionales.

Respecto al Derecho comparado, no se alude en el Real Decreto 897/2010 respecto a qué países es conveniente comparar nuestros deberes de documentación. El Dictamen 1212/2010 del Consejo de Estado de 8 de julio de 2010, señala que la memoria de la Dirección General de Tributos considera que las obligaciones de documentación en España resultan más gravosas que las existentes en países de nuestro entorno, como pueden ser Francia y Alemania. Y se alude que las obligaciones de documentación son inferiores, tanto por lo que se refiere al perímetro de vinculación (esto es, a las relaciones personales a las que se extiende la eventual vinculación, que no suelen alcanzar a las que unen a la sociedad con sus administradores y consejeros o los familiares de éstos) como el grado de participación que determina la existencia de aquella (medida normalmente en porcentajes superiores a los que exige la normativa española). Sin duda, hubiera sido más acertada esta línea de reforma, en lugar de fijar cuantías, pero curiosamente el desarrollo reglamentario no siguió los mandatos del Real Decreto-Ley 6/2010.

Por último, el nuevo apartado 5 del artículo 18 del RIS reitera el mandato por el que el obligado tributario deberá incluir en las declaraciones que así se prevea, la información relativa a sus operaciones vinculadas en los términos que se establezca por Orden del Ministro de Economía y Hacienda.

⁸ Véase Raventós Calvo (2010).

Artículo 18 (RIS) RD 1793/2008	Artículo 18 (RIS) RD 897/2010
Artículo 18. Obligación de documentación de las operaciones entre personas o entidades vinculadas.	Artículo 18. Obligación de documentación de las operaciones entre personas o entidades vinculadas.
1. A los efectos de lo dispuesto en artículo 16.2 de la Ley del Impuesto, y para la determinación del valor de mercado de las operaciones entre personas o entidades vinculadas, el obligado tributario deberá aportar, a requerimiento de la Administración tributaria, la documentación establecida en esta sección, la cual deberá estar a disposición de la Administración tributaria a partir de la finalización del plazo voluntario de declaración o liquidación.	1. A los efectos de lo dispuesto en artículo 16.2 de la Ley del Impuesto, y para la determinación del valor de mercado de las operaciones entre personas o entidades vinculadas, el obligado tributario deberá aportar, a requerimiento de la Administración tributaria, la documentación establecida en esta sección, la cual deberá estar a disposición de la Administración tributaria a partir de la finalización del plazo voluntario de declaración o liquidación.
Dicha obligación se establece sin perjuicio de la facultad de la Administración tributaria de solicitar aquella documentación o información adicional que considere necesaria en el ejercicio de sus funciones, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, y en su normativa de desarrollo.	Dicha obligación se establece sin perjuicio de la facultad de la Administración tributaria de solicitar aquella documentación o información adicional que considere necesaria en el ejercicio de sus funciones, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, y en su normativa de desarrollo.
2. La documentación a que se refiere esta sección deberá elaborarse teniendo en cuenta la complejidad y volumen de las operaciones, de forma que permita a la Administración comprobar que la valoración de las mismas se ha ajustado a lo previsto en el artículo 16 de la Ley del Impuesto. En su preparación, el obligado tributario podrá utilizar aquella documentación relevante de que dispon-	2. La documentación a que se refiere esta sección deberá elaborarse teniendo en cuenta la complejidad y volumen de las operaciones, de forma que permita a la Administración comprobar que la valoración de las mismas se ha ajustado a lo previsto en el artículo 16 de la Ley del Impuesto. En su preparación, el obligado tributario podrá utilizar aquella documentación relevante de que disponga para otras finalidades. Dicha documentación estará formada por:

ga para otras finalidades. Dicha documentación estará formada por:	a) La documentación relativa al grupo al que pertenezca el obligado tributario. Se entiende por grupo, a estos efectos, el establecido en el apartado 3 del artículo 16 de la Ley del Impuesto, así como el constituido por una entidad residente o no residente y sus establecimientos permanentes en el extranjero o en territorio español.
a) La documentación relativa al grupo al que pertenezca el obligado tributario. Se entiende por grupo, a estos efectos, el establecido en el apartado 3 del artículo 16 de la Ley del Impuesto, así como el constituido por una entidad residente o no residente y sus establecimientos permanentes en el extranjero o en territorio español.	a) La documentación relativa al grupo al que pertenezca el obligado tributario. Se entiende por grupo, a estos efectos, el establecido en el apartado 3 del artículo 16 de la Ley del Impuesto, así como el constituido por una entidad residente o no residente y sus establecimientos permanentes en el extranjero o en territorio español.
Tratándose de un grupo en los términos previstos en el apartado 3 del artículo 16 de la Ley del Impuesto, la entidad dominante podrá optar por preparar y conservar la documentación relativa a todo el grupo. Cuando la entidad dominante no sea residente en territorio español, deberá designar a una entidad del grupo residente en territorio español para conservar la documentación.	Tratándose de un grupo en los términos previstos en el apartado 3 del artículo 16 de la Ley del Impuesto, la entidad dominante podrá optar por preparar y conservar la documentación relativa a todo el grupo. Cuando la entidad dominante no sea residente en territorio español, deberá designar a una entidad del grupo residente en territorio español para conservar la documentación.
Lo dispuesto en el párrafo anterior se entenderá sin perjuicio del deber del obligado tributario de aportar a requerimiento de la Administración tributaria en plazo y de forma veraz y completa la documentación relativa al grupo al que pertenezca.	Lo dispuesto en el párrafo anterior se entenderá sin perjuicio del deber del obligado tributario de aportar a requerimiento de la Administración tributaria en plazo y de forma veraz y completa la documentación relativa al grupo al que pertenezca.
b) La documentación del obligado tributario.	b) La documentación del obligado tributario.
3. No será exigible la documentación prevista en esta Sección en relación con las siguientes operaciones vinculadas:	3. No será exigible la documentación prevista en esta Sección a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a ocho millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho período con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado. Para determi-
a) Las realizadas entre entidades que se integren en un mismo grupo de consolidación fiscal que haya optado por el régimen regulado en el capítulo VII del título VII de la Ley del	

<p>Impuesto.</p> <p>b) A las realizadas con sus miembros por las agrupaciones de interés económico de acuerdo con lo previsto en la Ley 12/1991, de 29 de abril, de agrupaciones de interés económico, y las uniones temporales de empresas, reguladas en la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de empresas y de sociedades de desarrollo industrial regional e inscritas en el registro especial del Ministerio de Economía y Hacienda.</p> <p>c) Las realizadas en el ámbito de ofertas públicas de venta o de ofertas públicas de adquisición de valores.</p> <p>4. El obligado tributario deberá incluir en las declaraciones que así se prevea, la información relativa a sus operaciones vinculadas en los términos que se establezca por Orden del Ministro de Economía y Hacienda.</p>	<p><u>nar el importe neto de la cifra de negocios se tendrán en consideración los criterios establecidos en el artículo 108 de la Ley del Impuesto. No obstante, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.</u></p> <p>4. Tampoco será exigible la documentación prevista en esta Sección en relación con las siguientes operaciones vinculadas:</p> <p>a) Las realizadas entre entidades que se integren en un mismo grupo de consolidación fiscal que haya optado por el régimen regulado en el capítulo VII del título VII de la Ley del Impuesto.</p> <p>b) A las realizadas con sus miembros o con otras entidades integrantes del mismo grupo de consolidación fiscal que haya optado por el régimen regulado en el capítulo VII del título VII de la Ley del Impuesto, por las agrupaciones de interés económico de acuerdo con lo previsto en la Ley 12/1991, de 29 de abril, de agrupaciones de interés económico, y las uniones temporales de empresas, reguladas en la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales</p>
---	---

	<p>de empresas y de sociedades de desarrollo industrial regional e inscritas en el registro especial del Ministerio de Economía y Hacienda.</p> <p>e) Las realizadas en el ámbito de ofertas públicas de venta o de ofertas públicas de adquisición de valores.</p> <p>d) <u>Las realizadas entre entidades de crédito integradas a través de un sistema institucional de protección aprobado por el Banco de España, que tengan relación con el cumplimiento por parte del referido sistema institucional de protección de los requisitos establecidos en la letra d del apartado 3 del artículo 8 de la Ley 13/1985, de 25 de mayo, de Coeficientes de Inversión, Recursos Propios y obligaciones de Información de los Intermediarios Financieros.</u></p> <p>e) <u>Las realizadas en el período impositivo con la misma persona o entidad vinculada, cuando la contraprestación del conjunto de esas operaciones no supere el importe de 250.000 euros de valor de mercado. En este cómputo se excluirán las operaciones a que se refieren los números 1, 2, 3 y 4 siguientes de esta letra.</u> <u>Lo dispuesto en la letra e) anterior no se aplicará cuando:</u></p> <p>1. <u>Se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan</u></p>
--	--

<p>actividades económicas.</p> <p>2. Se trate de operaciones realizadas por contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el desarrollo de una actividad económica, a la que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con sociedades en las que aquellos o sus cónyuges, ascendientes o descendientes, de forma individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o superior al 25 por 100 del capital social o de los fondos propios.</p> <p>3. La operación consista en la transmisión de negocios o valores o participaciones representativas de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidos a negociación en alguno de los mercados regulados de valores definidos en la Directiva 2004/39/CE.</p> <p>4. La operación consista en la transmisión de inmuebles o de operaciones sobre activos que tengan la consideración de intangibles de acuerdo con los criterios contables. Cuando al obligado tributario le resulte de aplicación lo establecido en el artículo 16.6 de este Reglamento, la no exigencia de las obligaciones de documentación previstas en esta Sección en relación con las prestaciones de servicios profesionales se entenderá sin perjuicio del deber de probar el efectivo cumplimiento de los requisitos establecidos en el citado artículo 16.6.</p> <p>5. El obligado tributario deberá incluir en las declaraciones que así se prevea, la información relativa a sus operaciones vinculadas en los términos que se establezca por Orden del Ministro de Economía y Hacienda.</p>
--

La AEAT resume de esta forma los deberes antes comentados:

Esquema de obligaciones formales en las operaciones vinculadas	Documentación	Consignación en la declaración del Impuesto sobre Sociedades Orden EHA 1338/2010
Operaciones excluidas de documentación y declaración		
Empresas de reducida dimensión < 8 millones de euros (10 millones para 2011) y hasta 100.000 euros conjunto de operaciones vinculadas (excepto paraísos fiscales)	NO	NO
Grupo fiscal (con independencia del volumen de operaciones)	NO	NO
AIE: Agrupaciones de Interés Económico y UTE: Uniones Temporales de Empresas (con independencia del volumen de operaciones)	NO	NO
Operaciones realizadas en el ámbito de ofertas públicas de venta o de ofertas públicas de adquisición de valores (con independencia del volumen de operaciones)	NO	NO
Operaciones realizadas entre entidades de crédito integradas en un SIP aprobado por el Banco de España (con independencia del volumen de operaciones)	NO	NO
Operaciones realizadas en el periodo impositivo con la misma persona o entidad		
Hasta 250.000 euros de operaciones por entidad vinculada (no operaciones específicas)	NO	NO

Hasta 250.000 euros de operaciones vinculadas en operaciones específicas. Se distingue: ≤ 100.000 euros conjunto de operaciones por entidad vinculada del mismo tipo y método de valoración > 100.000 euros conjunto de operaciones por entidad vinculada del mismo tipo y método de valoración	SÍ	NO
	SÍ	SÍ
Más de 250.000 euros de operaciones vinculadas. Se distingue: ≤ 100.000 euros conjunto de operaciones por entidad vinculada del mismo tipo y método de valoración > 100.000 euros conjunto de operaciones por entidad vinculada del mismo tipo y método de valoración	SÍ	NO
	SÍ	SÍ

3.2. Obligación de documentación del grupo al que pertenezca el obligado tributario.

El artículo 19, apartado 1, del RIS, que no ha sido reformado por el Real Decreto 897/2010, establece que la documentación relativa al grupo comprende:

- a) Descripción general de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo, así como cualquier cambio relevante en la misma.
- b) Identificación de las distintas entidades que, formando parte del grupo, realicen operaciones vinculadas en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario.
- c) Descripción general de la naturaleza, importes y flujos de las operaciones vinculadas entre las entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario.

d) Descripción general de las funciones ejercidas y de los riesgos asumidos por las distintas entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario, incluyendo los cambios respecto del período impositivo o de liquidación anterior.

e) Una relación de la titularidad de las patentes, marcas, nombres comerciales y demás activos intangibles en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario, así como el importe de las contraprestaciones derivadas de su utilización.

f) Una descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia que incluya el método o métodos de fijación de los precios adoptado por el grupo, que justifique su adecuación al principio de libre competencia.

g) Relación de los acuerdos de reparto de costes y contratos de prestación de servicios entre entidades del grupo, en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario.

h) Relación de los acuerdos previos de valoración o procedimientos amistosos celebrados o en curso relativos a las entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario.

i) La memoria del grupo o, en su defecto, informe anual equivalente.

Las obligaciones documentales previstas se referirán al período impositivo o de liquidación en el que el obligado tributario haya realizado operaciones vinculadas con cualquier otra entidad del grupo, y serán exigibles para los grupos que no cumplan con lo previsto en el artículo 108 del TRLIS. Es decir quedan fuera de esta obligación los grupos cuya cifra de negocio en el ejercicio inmediato anterior no supere los 8 millones de euros (10 millones de euros para el 2011).

Cuando la documentación elaborada para un período impositivo o de liquidación continúe siendo válida en otros posteriores, no será necesaria la elaboración de nueva documentación, sin perjuicio de que deban efectuarse las adaptaciones que fueran necesarias.

La exigencia de documentación del grupo o master file puede resultar en ocasiones desproporcionada. Tal vez el problema estriba en que se ha asociado los conceptos de operación vinculada con documentación y ésta es una obligación instrumental y no sustantiva.

Por una parte, el obligado tributario debe aportar la documentación del grupo pero difícilmente puede elaborarla por sí mismo sin la colaboración de la cabecera del grupo y puede encontrarse que sin su colaboración sufra una importante sanción cuando resulta inimputable pues no está en su poder de decisión cumplir la obligación.

Además, dado que el perímetro de vinculación es amplio (cónyuges, parientes directos y colaterales, consanguíneos y afines hasta tercer grado) es impensable que las empresas del grupo den esta información para una operación, por ejemplo, del cuñado del socio. O que una filial indirecta del grupo reciba datos confidenciales y secretos del grupo⁹.

Por otra parte, la norma española no distingue entre grupo nacional e internacional cuando la doctrina del Foro Europeo en todo momento se refiere a grupos europeos, en consecuencia, multinacionales.

Tal vez hubiera sido más prudente marcar una participación mínima entre el 25 o del 50 por 100 para estas exigencias y haber reservado estos deberes sólo para los grupos multina-

⁹ Véase Caamaño Anido (2009).

cionales.

El apartado 3 del artículo 19 del RIS califica las obligaciones anteriores como dato o conjunto de datos para en caso de omisión, inexactitud o falsedad proceder a su sanción:

Obligación	Tipo	Sanción
a) Descripción general de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo, así como cualquier cambio relevante en la misma.	Conjunto de datos	15.000 euros
b) Identificación de las distintas entidades que, formando parte del grupo, realicen operaciones vinculadas en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario.	dato (la información relativa a cada una de las personas, entidades o importes mencionados)	1.500 euros
c) Descripción general de la naturaleza, importes y flujos de las operaciones vinculadas entre las entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario.	Conjunto de datos	15.000 euros
d) Descripción general de las funciones ejercidas y de los riesgos asumidos por las distintas entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario, incluyendo los cambios respecto del período impositivo o de liquidación anterior.	Conjunto de datos	15.000 euros
e) Una relación de la titularidad de las patentes, marcas,	dato (la informa-	1.500 euros

activos intangibles en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario, así como el importe de las contraprestaciones derivadas de su utilización.	ción relativa a cada una de las personas, entidades o importes mencionados)	15.000 euros
f) Una descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia que incluya el método o métodos de fijación de los precios adoptado por el grupo, que justifique su adecuación al principio de libre competencia.	Conjunto de datos	1.500 euros
g) Relación de los acuerdos de reparto de costes y contratos de prestación de servicios entre entidades del grupo, en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario.	dato (por cada acuerdo de reparto de costes y contratos de prestación de servicios entre entidades del grupo)	15.000 euros
h) Relación de los acuerdos previos de valoración o procedimientos amistosos celebrados o en curso relativos a las entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario	dato (por cada acuerdo previo de valoración o procedimientos amistosos celebrado)	15.000 euros
i) La memoria del grupo o, en su defecto, informe anual equivalente.	Conjunto de datos	1.500 euros

Si bien, tras la reforma operada por el Real Decreto-Ley 6/2010, las personas o entidades cuya cifra de negocio en el periodo no supere los 8 millones de euros (10 millones para 2011) pero superen el importe conjunto de 100.000 euros con personas o entidades vinculadas la sanción tendrá como límite máximo la menor de las dos cuantías siguientes:

- El 10 por 100 del importe conjunto de las operaciones a que se refiere este número 1 realizadas en el periodo impositivo.
- El 1 por 100 del importe neto de la cifra de negocios.

3.3. Obligación de documentación del obligado tributario

El artículo 20, apartado 1, del RIS establece las obligaciones de documentación específica del obligado tributario.

La documentación específica deberá comprender:

a) Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.

Asimismo, cuando se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, deberá identificarse a las personas que, en nombre de dichas personas o entidades, hayan intervenido en la operación y, en caso de que se trate de operaciones con entidades, la identificación de los administradores de las mismas.

b) Análisis de comparabilidad en los términos descritos en el artículo 16, apartado.2 de este Reglamento.

c) Una explicación relativa a la selección del método de valoración elegido, incluyendo una descripción de las razones que justificaron la elección del mismo, así como su forma de aplicación, y la especificación del valor o intervalo de valores derivados del mismo.

d) Criterios de reparto de gastos en concepto de servicios prestados conjuntamente en favor de varias personas o entidades vinculadas, así como los correspondientes acuerdos, si los hubiera, y acuerdos de reparto de costes a que se refiere el artículo 17 del RIS.

e) Cualquier otra información relevante de la que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos parasociales suscritos con otros socios.

Las obligaciones documentales previstas se referirán al período impositivo o de liquidación en el que el obligado tributario haya realizado la operación vinculada.

Cuando la documentación elaborada para un período impositivo o de liquidación continúe siendo válida en otros posteriores, no será necesaria la elaboración de nueva documentación, sin perjuicio de que deban efectuarse las adaptaciones que fueran necesarias.

Resulta especialmente sorprendente que se incluya en la documentación del obligado los pactos parasociales. Estos pactos son contratos privados amparados en el artículo 1255 de Código Civil que no aparecen en los estatutos sociales y se refieren a los múltiples pactos entre socios en su estrategia empresarial y al ser públicos y facilitados a todos los vinculados pierden todo su sentido.

De acuerdo con el apartado 3, del artículo 20, reformado por el Real Decreto 897/2010, con efectos para los períodos impositivos que concluyan a partir del 19 de febrero de 2009, las obligaciones documentales previstas en el apartado 1 serán exigibles en su totalidad, salvo cuando una de las partes que inter venga en la operación sea una de las entidades a que se refiere el artículo 108 del TRLIS, es decir entidades cuya cifra de negocio en el ejercicio inmediato anterior no supere los 8 millones de euros (10 millones para 2011), o una persona física y no se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, en cuyo caso las obligaciones específicas de documentación de los obligados tributarios comprenderán:

a) Las previstas en las letras a, b, c y e del apartado 1, del artículo 20 del RIS cuando se trate de las operaciones previstas en el número 2 de la letra e) del artículo 18, apartado 4 del RIS. Es decir, operaciones realizadas por contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el desarrollo de una actividad económica, a la que resulte de aplicación el régimen de estimación objetiva con sociedades en las que aquellos o sus cónyuges, ascendientes o descendientes, de forma individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o superior al 25 por 100 del capital social o de los fondos propios.

Es decir:

a) *Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y NIF del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.*

b) *Análisis de comparabilidad en los términos descritos en el artículo 16, apartado 2 de este Reglamento.*

c) Una explicación relativa a la selección del método de valoración elegido, incluyendo una descripción de las razones que justificaron la elección del mismo, así como su forma de aplicación, y la especificación del valor o intervalo de valores derivados del mismo.

e) Cualquier otra información de que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos parasociales suscritos con otros socios.

b) Las previstas en las letras a y e del apartado 1 del artículo 20 del RIS, así como las magnitudes, porcentajes, ratios, tipos de interés aplicables a los descuentos de flujos, expectativas y demás valores empleados en la determinación del valor cuando se trate de la operación prevista en el número 3 de la letra e) del artículo 18, apartado 4 del RIS. Es decir, la operación consista en la transmisión de negocios o valores o participaciones representativos de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidos a negociación en alguno de los mercados regulados de valores definidos en la Directiva 2004/39/CE.

Es decir:

a) Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y NIF del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.

e) Cualquier otra información de que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos parasociales suscritos con otros socios.

c) Las previstas en las letras a, c y e del apartado 1 del artículo 20 del RIS en los supuestos previstos en el número 4 de la letra e) del artículo 18, apartado 4 del RIS. Es decir, la operación consista en la transmisión de inmuebles o de operaciones sobre intangibles de acuerdo con los criterios contables.

Es decir:

a) Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y NIF del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.

c) Una explicación relativa a la selección del método de valoración elegido, incluyendo una descripción de las razones que justificaron la elección del mismo, así como su forma de aplicación, y la especificación del valor o intervalo de valores derivados del mismo.

e) Cualquier otra información de que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos parasociales suscritos con otros socios.

d) La prevista en la letra a del apartado 1 del artículo 20 del RIS, así como la justificación del cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 16, apartado 6 del RIS cuando se trate de las prestaciones de servicios profesionales a las que les resulte de aplicación lo previsto en el citado artículo.

Es decir:

a) Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y NIF del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.

e) Las previstas en las letras a y e del apartado 1, del artículo 20 del RIS, así como la identificación del método de valoración utilizado y el intervalo de valores derivados del mismo, en el resto de los casos.

Es decir:

a) Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domi-

clio fiscal y NIF del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.

e) Cualquier otra información de que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos parasociales suscritos con otros socios.

El apartado 4 del artículo 20 del RIS califica las obligaciones anteriores como dato o conjunto de datos para en caso de omisión, inexactitud o falsedad proceder a su sanción:

Obligación	Tipo	Sanción
a) Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.	dato (cada una de las personas o entidades)	1.500 euros
b) Análisis de comparabilidad en los términos descritos en el artículo 16, apartado.2 de este Reglamento.	Conjunto de datos	15.000 euros
c) Una explicación relativa a la selección del método de valoración elegido, incluyendo una descripción de las razones que justificaron la elección del mismo, así como su forma de aplicación, y la especificación del valor o intervalo de valores derivados del mismo.	Conjunto de datos	15.000 euros
d) Criterios de reparto de gastos en concepto de servicios prestados conjuntamente en favor de varias	Conjunto de datos	15.000 euros

personas o entidades vinculadas, así como los correspondientes acuerdos, si los hubiera, y acuerdos de reparto de costes a que se refiere el artículo 17 del RIS.		
e) Cualquier otra información relevante de la que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos parasociales suscritos con otros socios.	Conjunto de datos	15.000 euros
f) las magnitudes, porcentajes, ratios, tipos de interés aplicables a los descuentos de flujos, expectativas y demás valores empleados en la determinación del valor cuando la operación consista en la transmisión de negocios o valores o participaciones representativas de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidos a negociación en alguno de los mercados regulados de valores definidos en la Directiva 2004/39/CE.	Conjunto de datos	15.000 euros
g) la justificación del cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 16.6 del RIS cuando se trate de las prestaciones de servicios profesionales a las que les resulte de aplicación lo previsto en el citado artículo.	Conjunto de datos	15.000 euros
h) la identificación del método de valoración utilizado y el intervalo de valores derivados del mismo, en el resto de los casos.	Conjunto de datos	15.000 euros

Si bien, tras la reforma operada por el Real Decreto-Ley 6/2010, las personas o entidades cuya cifra de negocio en el periodo no supere los 8 millones de euros (10 millones para 2011) pero superen el importe conjunto de 100.000 euros con personas o entidades vinculadas la sanción tendrá como límite máximo la menor de las dos cuantías siguientes:

- El 10 por 100 del importe conjunto de las operaciones a que se refiere este número 1 realizadas en el periodo impositivo.
- El 1 por 100 del importe neto de la cifra de negocios.

En la medida que la documentación es el parámetro para sancionar debería concretarse normativamente de forma más concreta (¿qué entenderemos por documentación incompleta o inexacta?). Sin duda en este punto la doctrina de la OCDE y del Foro Europeo de Precios Transferencia serán de poca ayuda pues no parece adecuado que el soft law puedan servir para integrar el contenido de la antijuridicidad de un comportamiento presumiblemente infractor¹⁰.

Por otra parte, es completamente desproporcionado que a una persona física sujeta al régimen de estimación objetiva, caracterizado por la simplificación de obligaciones formales, se le obligue a semejantes obligaciones documentales ante una operación vinculada, en concreto al posible análisis de comparabilidad.

¹⁰ Véase García Novoa (2010).

Artículo 20 (RIS) RD 1793/2008	Artículo 20 (RIS) RD 897/2010
<p>Artículo 20. Obligación de documentación del obligado tributario.</p> <p>1. La documentación específica del obligado tributario deberá comprender:</p> <p>a) Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.</p> <p>Asimismo, cuando se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, deberá identificarse a las personas que, en nombre de dichas personas o entidades, hayan intervenido en la operación y, en caso de que se trate de operaciones con entidades, la identificación de los administradores de las mismas.</p> <p>b) Análisis de comparabilidad en los términos descritos en el artículo 16.2 de este Reglamento.</p> <p>c) Una explicación relativa a la selección del método de valoración elegido, incluyendo una descripción de las razones que justificaron la elección del mismo, así como su forma de aplicación, y la especificación del valor o intervalo de valores derivados del mismo.</p> <p>d) Criterios de reparto de gastos en concepto de servicios prestados conjuntamente en favor de varias personas o entidades vinculadas, así</p>	<p>Artículo 20. Obligación de documentación del obligado tributario.</p> <p>1. La documentación específica del obligado tributario deberá comprender:</p> <p>a) Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.</p> <p>Asimismo, cuando se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, deberá identificarse a las personas que, en nombre de dichas personas o entidades, hayan intervenido en la operación y, en caso de que se trate de operaciones con entidades, la identificación de los administradores de las mismas.</p> <p>b) Análisis de comparabilidad en los términos descritos en el artículo 16.2 de este Reglamento.</p> <p>c) Una explicación relativa a la selección del método de valoración elegido, incluyendo una descripción de las razones que justificaron la elección del mismo, así como su forma de aplicación, y la especificación del valor o</p>

<p>como los correspondientes acuerdos, si los hubiera, y acuerdos de reparto de costes a que se refiere el artículo 17 de este Reglamento.</p> <p>e) Cualquier otra información relevante de la que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos parasociales suscritos con otros socios.</p> <p>2. Las obligaciones documentales previstas en el apartado anterior se referirán al período impositivo o de liquidación en el que el obligado tributario haya realizado la operación vinculada. Cuando la documentación elaborada para un período impositivo o de liquidación continúe siendo válida en otros posteriores, no será necesaria la elaboración de nueva documentación, sin perjuicio de que deban efectuarse las adaptaciones que fueran necesarias.</p> <p>3. Las obligaciones documentales previstas en el apartado 1 anterior serán exigibles en su totalidad, salvo cuando una de las partes que intervenga en la operación sea una de las entidades a que se refiere el artículo 108 de la Ley del Impuesto o una persona física y no se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios</p>	<p>intervalo de valores derivados del mismo.</p> <p>d) Criterios de reparto de gastos en concepto de servicios prestados conjuntamente en favor de varias personas o entidades vinculadas, así como los correspondientes acuerdos, si los hubiera, y acuerdos de reparto de costes a que se refiere el artículo 17 de este Reglamento.</p> <p>e) Cualquier otra información relevante de la que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos parasociales suscritos con otros socios.</p> <p>2. Las obligaciones documentales previstas en el apartado anterior se referirán al período impositivo o de liquidación en el que el obligado tributario haya realizado la operación vinculada. Cuando la documentación elaborada para un período impositivo o de liquidación continúe siendo válida en otros posteriores, no será necesaria la elaboración de nueva documentación, sin perjuicio de que deban efectuarse las adaptaciones que fueran necesarias.</p> <p>3. Las obligaciones documentales previstas en el apartado 1 anterior serán exigibles en su totalidad, salvo cuando una de las partes que intervenga en la operación sea una de las entidades a que se refiere el artículo 108 de la Ley del Impuesto o una persona física y no se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, en cuyo caso</p>
--	--

<p>las obligaciones específicas de documentación de los obligados tributarios comprenderán:</p> <p>a) Las previstas en las letras a, b, c y e del apartado 1 cuando se trate de operaciones realizadas por contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas a los que resulte de aplicación el régimen de estimación objetiva con sociedades en las que aquellos o sus cónyuges, ascendientes o descendientes, de forma individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o superior al 25 % del capital social o de los fondos propios.</p> <p>b) Las previstas en las letras a y e del apartado 1, así como las magnitudes, porcentajes, ratios, tipos de interés aplicables a los descuentos de flujos, expectativas y demás valores empleados en la determinación del valor cuando la operación consista en la transmisión de negocios o valores o participaciones representativos de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidos a negociación en alguno de los mercados regulados de valores definidos en la Directiva 2004/39/CE.</p> <p>c) Las previstas en las letras a, c y e del apartado 1 en los supuestos</p>	<p>las obligaciones específicas de documentación de los obligados tributarios comprenderán:</p> <p>a) Las previstas en las letras a, b, c y e del apartado 1 cuando se trate de las operaciones previstas en el número 2 de la letra e del artículo 18.4 de este Reglamento.</p> <p>b) Las previstas en las letras a y e del apartado 1, así como las magnitudes, porcentajes, ratios, tipos de interés aplicables a los descuentos de flujos, expectativas y demás valores empleados en la determinación del valor cuando se trate de la operación prevista en el número 3 de la letra e del artículo 18.4 de este Reglamento.</p> <p>c) Las previstas en las letras a, c y e del apartado 1 en los supuestos previstos en el número 4 de la letra e del artículo 18.4 de este Reglamento.</p> <p>d) La prevista en la letra a del apartado 1, así como la justificación del cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 16.6 de este Reglamento, cuando se trate de las prestaciones de servicios profesionales a las que resulte de aplicación lo previsto en el citado artículo.</p> <p>e) Las previstas en las letras a y e del apartado 1, así como la identificación del método de valoración utilizado y el intervalo de valores derivados del mismo, en el resto de los casos.</p> <p>4. En relación con cada operación o conjunto de operaciones, cuando éstas se encuentren estrechamente ligadas entre sí o hayan sido realizadas de forma continua por el obli</p>
---	--

do tributario, y a efectos de la aplicación de lo dispuesto en el artículo 16.10 de la Ley del Impuesto, constituyen distintos conjuntos de datos las informaciones a que se refieren cada una de las letras b, c, d y e del apartado 1 y las descritas en las letras b, d y e del apartado 3. A estos mismos efectos, tendrá la consideración de dato la información relativa a cada una de las personas o entidades a que se refiere la letra a del apartado 1.

BIBLIOGRAFIA

- AEDAF (2010): "Reconsideración y modificación del régimen fiscal de las operaciones vinculadas. La urgente necesidad de modificación del régimen actual", www.aedaf.es
- CAAMAÑO ANIDO, M. A. (2009): "Comentarios al nuevo régimen de documentación de las operaciones vinculadas", *Revista de Contabilidad y Tributación-CEF*, n° 311.
- CORDÓN EZQUERRO, T. (2006): "El artículo 16 del TRLIS: análisis crítico y alternativas de reforma", *Cuadernos de Formación*, n° 1/2006, www.ief.es.
- CORDÓN EZQUERRO, T. y GUTIÉRREZ LOUSA, M. (2010): "La obligación de documentación" en CORDÓN EZQUERRO, T. (director): *Fiscalidad de los precios de transferencia (operaciones vinculadas)*, Centro de Estudios Financieros, Madrid.
- DELGADO PACHECO, A. (1998): "Algunas cuestiones de procedimiento en los ajustes por precios de transferencia en el Ordenamiento Tributario español", *Impuestos*, n° 21
- GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (2009): "El régimen de documentación de las operaciones vinculadas", *Revista Técnica Tributaria*, n° 87.
- GARCÍA NOVOA, C. (2010): "La necesaria modificación de la regulación de las operaciones vinculadas", *Quincena Fiscal*, n° 1.
- OCDE (1995): *Transfer Pricing Guidelines for Multinational and Tax Administrations*, OCDE, París. Versión española (2003): *Directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias*, OCDE, París y Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Servicio de Administración Tributaria, México.

UN PUERTO EN BUSCA DE UNA NACIÓN

(Guayaquil y la idea fundacional del
Ecuador como República)

Marco P. Naranjo Chiriboga*

La Teoría Económica y la Independencia de Iberoamérica

Desde una perspectiva económica, ciertamente la Independencia de Iberoamérica es la contra parte del interés británico por abastecerse de materias primas, insumos y alimentos baratos para su desarrollo industrial.

La teoría de la renta diferencial del suelo, la teoría de las ventajas comparativas y la teoría de la evolución económica, todas de David Ricardo, son el sustento académico de la propuesta británica para la Independencia Iberoamericana, especialmente sudamericana.

* Doctor en Economía por la Universidad de Alcalá, Madrid - España. Maestría en Economía por el Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires - Argentina. Economista por la Universidad Católica de Quito. Profesor Principal de la Pontificia Universidad Católica de Quito y de la Escuela Politécnica Nacional. Profesor de los Programas de Maestría de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil y de la Facultad de Economía de la Universidad de Cuenca. Una primera versión de este trabajo fue publicada por el Banco Central del Ecuador.

La teoría de la Renta Diferencial de la Tierra y la teoría de la Ventaja Comparativa

La Teoría de la Renta Diferencial del Suelo plantea que si, por el propio proceso de acumulación del capital o crecimiento de la inversión, se tienen que utilizar tierras marginales (menos fértiles o más alejadas del mercado), se incrementarán el arrendamiento de la tierra, los precios de los alimentos y los salarios y, por ende, disminuirán los beneficios hasta liquidarse, con lo que desaparecerá la acumulación del capital, pues ésta depende de dichos beneficios. Al paralizarse la acumulación del capital también se detiene el crecimiento económico.¹

Para entender lo señalado, es pertinente el siguiente ejemplo. Supongamos que para la obtención de alimentos y materias primas usamos solamente tierras de primera calidad o de primera fase. Lo lógico es que empecemos por las tierras más fértiles y más cercanas a los mercados. Así, para producir 300 libras necesitamos de 200 libras de capital, incluyendo salarios. En estas condiciones, la tasa de beneficio alcanzaría al 50%, pues esta es igual a lo producido menos lo invertido dividido para lo invertido y todo multiplicado por 100, con el fin de obtener el resultado en porcentajes:

Tierras de la 1ra. Fase

Producto	Inversión (Capital y Trabajo)
300 libras	200 libras
Tasa de Beneficio = $\frac{\text{Producto} - \text{Inversión}}{\text{Inversión}} \times 100$	
Tasa de Beneficio = $\frac{300 \text{ libras} - 200 \text{ libras}}{200 \text{ libras}} \times 100 = 50\%$	

Ahora bien, la propia acumulación de los beneficios, la cual genera el crecimiento económico, nos llevará a utilizar tierras de segunda fase o de inferior fertilidad o más alejadas de los

1 C. Napoleoni. Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx, Oikos - tau, s.a. - ediciones, Barcelona, 1981.

mercados; de manera que para obtener el mismo producto: 300 libras, debemos realizar una mayor inversión en capital y trabajo, digamos 210 libras. Si aquello ocurre, la tasa de beneficio disminuirá al 43% y aparecerá renta del suelo en las tierras de primera fase, la cual ascenderá a 14 libras. Veamos esto:

Tierras de la 2da. Fase

Producto	Inversión (Capital y Trabajo)
300 libras	210 libras
Tasa de Beneficio = $\frac{\text{Producto} - \text{Inversión}}{\text{Inversión}} \times 100$	
Tasa de Beneficio = $\frac{300 \text{ libras} - 210 \text{ libras}}{210 \text{ libras}} \times 100 = 43\%$	

Surgirá entonces Renta en las tierras de la 1ra. Fase, pues los inversores en dichas tierras ya no podrá reclamar una tasa de beneficio del 50% sino solo del 43%, pues esta tasa tiende a igualarse a la correspondiente a la que se obtiene en la peores condiciones del agro. La Renta de la Tierra surgirá de la siguiente manera:

Renta en las Tierras de 1ra. Fase

Beneficio Absoluto: 43% de la Inversión 200 libras = 86 libras
 Renta de la Tierra: Excedente 100 libras - Beneficio Absoluto 86 libras = 14 libras

Para mayor claridad, supongamos que la continua acumulación del capital y las consiguientes necesidades de materias primas y alimentos nos lleva a utilizar tierras de tercera fase o calidad, esto es, menos fértiles y más alejadas de los mercados. Aquello provocará que disminuya el beneficio y aumente la renta del suelo en las tierras de la primera fase y aparezca renta en las tierras de la segunda fase o calidad. Veamos esto con el ejemplo que venimos desarrollando:

Tierras de la 3ra. Fase

Producto	Inversión (Capital y Trabajo)
300 libras	220 libras
Tasa de Beneficio = $\frac{\text{Producto} - \text{Inversión}}{\text{Inversión}} \times 100$	
Tasa de Beneficio = $\frac{300 \text{ libras} - 220 \text{ libras}}{220 \text{ libras}} \times 100 = 36\%$	

Pero como señalamos anteriormente, por la competencia, este beneficio deberá ser aplicado para todas las inversiones en las otras tierras de 1ra. y 2da. Fase, generándose entonces una mayor renta en las tierras de 1ra. calidad y el apareamiento de renta en las tierras de 2da. Calidad, de la siguiente manera

Renta en las Tierras de 1ra. Fase

Beneficio Absoluto: 36% de la Inversión 200 libras = 72 libras
 Renta de la Tierra: Excedente 100 libras - Beneficio Absoluto 72 libras = 28 libras.

Renta en las Tierras de 2da. Fase

Beneficio Absoluto: 36% de la Inversión 210 libras = 75,6 libras
 Renta de la Tierra: Excedente 90 libras - Beneficio Absoluto 75,6 libras = 14,4 libras.

Por lo tanto, de continuar la acumulación del capital y la consiguiente utilización de tierras marginales, esto es menos fértiles y más alejadas de los mercados, la tasa de beneficio disminuirá, llegando en última instancia hasta cero cuando lo producido sea igual a lo invertido. Pero la disminución de la tasa de beneficio limita la acumulación del capital y paraliza el crecimiento económico.

Como señalamos, de acuerdo a David Ricardo, la disminución del beneficio debido al aumento de las rentas del suelo y los salarios es la principal causa del estancamiento. La solución sería, entonces, no utilizar las tierras marginales o alejadas de los mercados. Pero la propia acumulación del capital vía rein-

versión de los beneficios incrementa las necesidades de materias primas, insumos y alimentos precisamente producidos por la tierra, lo que conlleva a utilizar dichas tierras marginales.

La solución a esta dicotomía la provee el propio David Ricardo a través de su célebre teoría del Comercio Exterior sustentada en las "Ventajas Comparativas", la cual, de lejos, significa la explicación más lúcida que se haya escrito para entender el intercambio de bienes entre los distintitos países.

Para exponer de mejor manera la teoría de las Ventajas Comparativas es necesario detenernos en la teoría de Adam Smith de las Ventajas Absolutas como fuente de explicación del comercio exterior. La mejor manera de entender esta teoría es mediante el siguiente ejemplo:

Supongamos que tenemos dos países que comercian libremente dos productos distintos con las siguientes características:

Productos	países	
	Gran Bretaña	Ecuador
Tela (horas / hombre)	6 metros	1 metro
Cacao (horas / hombre)	1 kilogramo	6 kilogramos

Como se observa claramente, la Gran Bretaña tiene una mayor productividad en tela, pues en una hora / hombre produce 6 metros, mientras que el Ecuador apenas logra producir en ese tiempo 1 metro de tela. Por el contrario, el Ecuador tiene una mayor productividad en cacao, pues en una hora / hombre produce 6 kilogramos de este producto mientras que la Gran Bretaña apenas logra un kilogramo en ese tiempo.

Precisamente estas diferencias en la productividad son las que ofrecen oportunidades particularmente notables para el comer-

cio internacional, pues gracias a éste, aparentemente, los dos países podrían obtener importantes ganancias.

En efecto, si suponemos que Gran Bretaña y el Ecuador deciden comerciar entre sí los productos para los que son más eficientes, tendríamos que a la Gran Bretaña le convendría intercambiar 6 metros de tela por 6 kilogramos de cacao y al Ecuador viceversa; con lo que las dos naciones terminarían ganado, ya que con una hora de trabajo en tela la Gran Bretaña obtendría 6 kilogramos de cacao, lo cual sin comercio internacional le demandaría un esfuerzo de 6 horas. De la misma manera, el Ecuador con una hora de trabajo en cacao obtendría 6 metros de tela británica, la que sin el comercio internacional le demandaría 6 horas de trabajo.

Ciertamente, las Ventajas Absolutas son particularmente evidentes y, en apariencia, gracias al comercio exterior todos los participantes ganan, aunque se requiere claras diferencias en la eficiencia en la producción de las mercancías que generan las dos naciones.

Pero, ¿qué ocurriría si una nación tiene ventajas absolutas en todas las mercancías. En ese caso el comercio internacional se volvería imposible? Es la respuesta a esta pregunta, precisamente, el gran aporte de David Ricardo² con la Teoría de las Ventajas Comparativas.

Supongamos entonces las siguientes características para ejemplificar lo señalado:

Productos	países	
	Gran Bretaña	Ecuador
Tela (horas / hombre)	6 metros	1 metro
Cacao (horas / hombre)	4 kilogramos	2kilogramos

2 D. Ricardo. Principios de Economía Política, Madrid, Ediciones SARPE, 1985

Evidentemente, como se observa en este ejemplo, la Gran Bretaña tiene ventajas absolutas tanto en la producción de tela como en la de cacao. Si nos remitiéramos solo a este tipo de ventajas no existiría posibilidad para el comercio exterior.

Sin embargo, la teoría de las Ventajas Comparativas nos plantea que a pesar de que una nación tenga ventajas absolutas sobre otra, de todas maneras con el comercio exterior pueden terminar favorecidas las dos. En efecto, utilizando el ejemplo señalado, si el Ecuador le propone a la Gran Bretaña entregarle 6 kilogramos de cacao a cambio de 6 metros de tela, se producirá un intercambio en el que saldrán ganando, aparentemente, los dos países, ya que con una hora de trabajo / hombre en tela Gran Bretaña obtendrá el cacao que le demandaría una hora y media / hombre, con lo que ganaría media hora. Asimismo, el Ecuador con tres horas / hombre para la producción de 6 kilogramos de cacao obtendrá, gracias al comercio con Gran Bretaña, 6 metros de tela que sin dicho comercio le demandaría 6 hora / hombre de trabajo, con lo que tendría un ahorro de tres horas.

Lo señalado nos establece claramente que la Gran Bretaña tiene ventajas absolutas en los dos productos, pero sobre todo ventaja comparativa en tela; por el contrario, el Ecuador no tiene ventajas absolutas en ninguno de los dos productos, pero ventaja comparativa en cacao.

Si juntamos la teoría de las Ventajas Absolutas con la de las Ventajas Comparativas en el comercio exterior tenemos la solución a la pregunta fundamental sobre como mantener alta la tasa de beneficio y el crecimiento económico sin utilizar las tierras menos fértiles y más alejadas de los mercados. La solución es sin duda importar las materias primas, los insumos y los alimentos desde aquellos países que tienen ventajas comparativas

y absolutas en la producción de este tipo de mercancías, a cambio de exportar mercancías industrializadas, pues otros países, especialmente Gran Bretaña, tienen ventajas absolutas y comparativas en ese tipo de mercancías.

Todo esto nos lleva a una división internacional del trabajo en la que unas naciones se especializarán en agricultura y otras en industria. Estas últimas se especializarán en realidad en ganar, en desarrollar una producción con continuos incrementos del valor agregado y en una mejora permanente en sus términos de intercambio, pues con sus artículos industrializados con creciente valor agregado pueden adquirir una mayor cantidad de mercancías agrícolas cuyo valor agregado casi no cambia en el tiempo.

La aplicación del planteamiento de David Ricardo y la Independencia de Iberoamérica

Ahora bien, la aplicación práctica en la Gran Bretaña de los planteamientos de David Ricardo demandaban, sin duda, la existencia de naciones independientes que se alineen al libre cambio en el comercio exterior y que, sobre todo, acepten que su producción debe estar acorde con sus ventajas comparativas.

Pero sobre todo Gran Bretaña necesitaba para su desarrollo industrial de una región que le provea de materias primas, insumos y alimentos baratos y que, sobre todo, le permita no utilizar sus tierras marginales a fin de no incrementar la renta del suelo, lo que provocaría la disminución de la tasa de beneficio y la paralización de la acumulación y el crecimiento, como hemos señalado anteriormente. Además que Iberoamérica aparecía como un mercado interesante para la colocación de las mercancías de la industria y la manufactura.

La región en cuestión era, sin duda, Iberoamérica, quien pugnaba desde sus puertos por el libre cambio en el comercio exterior y la abolición del monopolio comercial español.

En efecto, a finales del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX, las colonias españolas de América empiezan a observar una creciente demanda de sus materias primas debido a la Revolución Industrial producida en Inglaterra. Esta demanda se acentuará con el crecimiento industrial británico. Sin embargo, la corona española mantenía un férreo control del comercio exterior de sus colonias, particularmente por temas impositivos, y solo unos específicos puertos tenían el "privilegio" de participar en el comercio internacional.

La política restrictiva de la Metrópoli y el contubernio entre las clases criollas locales dedicadas al comercio exterior y los intereses británicos generaron la urgencia económica de la Independencia Iberoamericana.

Las naciones de nuestro continente nacieron entonces desde los puertos, la libertad era un asunto de conveniencia para los británicos y para los comerciantes iberoamericanos. Más que libertad política, lo que se requerían era libertad de comercio. Por eso la Gran Bretaña se apresuró a financiar la Independencia y los países latinoamericanos nacieron como repúblicas endeudadas con el Imperio Británico y sujetas al comercio a fin de no solo entrar en la lógica de las ventajas comparativas y la división internacional del trabajo, sino que a través de este comercio obtener las divisas necesarias para el servicio de las deudas adquiridas para el financiamiento de la campaña libertaria. Al respecto es ilustrativo la siguiente reflexión que la reproducimos in extenso:

"Para los proveedores (de armas) había pues las ventas en condiciones favorables; para los financistas

habían los enormes descuentos en los papeles negociados, lo que ocasionaba que los réditos reales de las inversiones financieras fueran potencialmente mucho más lucrativas que las alternativas de adquirir los títulos localmente donde estarían sometidos a las limitaciones de intereses y descuentos constantes en las leyes contra la usura.³

Ciertamente, la independencia del subcontinente era el mejor "negocio" para la Gran Bretaña en todos los sentidos, tanto para la colocación de su producción industrial, como para su aprovisionamiento de materias primas, insumos y alimentos baratos. Además, gracias a los empréstitos que otorgaba a los ejércitos independentistas, lograba integrar bajo su estrategia de desarrollo a las nacientes repúblicas, las cuales se veían obligadas a buscar el intercambio con el Reino Unido a fin de cumplir con el servicio de su deuda externa, la cual terminaba siendo eterna.

La necesidad económica de Guayaquil de convertirse en Puerto Principal

Cuando el 1ro. de marzo del año 2010, José Mujica juraba el cargo de presidente del Uruguay, señalaba que nuestros países nacieron desde los puertos. Esta afirmación es cierta para la mayor parte de naciones de América del Sur, pero sobre todo para el caso del Ecuador.

En efecto, cuando se mira el mapa de esta parte del mundo, se observa un país pequeño en el Noroeste de América del Sur, con una única mirada hacia el océano pacífico, encerrado entre dos países comparativamente grandes territorialmente. Las preguntas que surgen inmediatamente son: ¿por qué dicho país no pertenece a alguno de sus vecinos o por qué no está repar-

³ Francisco Swett y otros. "La Deuda Externa del Ecuador", Banco Central del Ecuador - Corporación Editora Nacional, Quito, 1981, p. 12.

tido entre ellos? La respuesta es porque tuvo un puerto que buscó y consiguió construir una nación.

Dicho puerto, particularmente pujante, ya para el siglo XVI se había convertido en el principal astillero del Pacífico Sur, y desde finales del siglo XIX desarrollaba una producción cacaotera creciente, la cual lo llevó a constituirse en el mayor exportador de cacao del mundo para el año 1875.⁴

Sin embargo, el desarrollo productivo y comercial de Guayaquil encontraba como límite a la institucionalidad colonial, la cual buscaba mantener el monopolio comercial frente al libre cambio por el que pugnaban los puertos de Iberoamérica.

Este libre cambio se conciliaba plenamente con la propuesta británica de las ventajas comparativas y la división internacional del trabajo que se ha expuesto anteriormente.

Surge entonces la idea en Guayaquil de emprender la independencia política con finalidades económicas y comerciales, especialmente frente a las trabas impuestas por los límites de la administración colonial española.

Pero es importante resaltar que la asonada del 9 de Octubre de 1820 que provoca la Independencia de Guayaquil es única y esencialmente distinta de las del resto del Continente. Es justo señalar que la revolución del Puerto no es fruto de la causa de Bolívar o de San Martín, sino puramente guayaquileña y, como señalamos, corresponde a objetivos comerciales específicos vinculados alrededor del cacao.

La misma Acta de la Junta de Guayaquil nos permite convalidar lo señalado, pues ésta nos dice:

4 G. Ortiz. La incorporación del Ecuador al mercado mundial: la coyuntura 1875 - 1895, Quito, Banco Central del Ecuador, 1981

La Provincia de Guayaquil por su situación limítrofe entre los Estados de Perú y de Colombia, conservará su Gobierno independiente bajo la Constitución Provisional sancionada por voluntad general de los pueblos de la Provincia hasta que los Estados del Perú y Colombia sean libertados del Gobierno Español. En cuyo caso queda en entera libertad para agregarse al Estado que más le conviniere.⁵

Pero desde su inicio como "Puerto libre", buscará en todo momento la creación de una nación desde su área de influencia. Tan cierto es aquello que entre los primeros decretos emitidos por el Gobierno Provisional de la Provincia Libre de Guayaquil es crear un ejército que independice el interior de los que el Puerto considera como de su tenencia natural, esto es, la Audiencia de Quito.

Historiadores como Pedro Fermín Cevallos establecerán al respecto que el presidente de la Junta de Guayaquil, José Joaquín Olmedo, quería en primer lugar conservar libre nuestro territorio de la dominación española; y, en segundo término solo quería la unidad de las provincias de componían la antigua Provincia de Quito, lo cual llegó a realizarse en 1830.⁶

Con esta intención, los patriotas guayaquileños crearán la "División Protectora de Quito" y saldrán por toda América en busca de soldados para lograr independizar la Audiencia. Con dineros provistos por la riqueza guayaquileña se contratarán armas, pertrechos, municiones y militares rioplatenses, paraguayos, chilenos, peruanos, colombianos y europeos.⁷

El más preclaro de la causa guayaquileña, el Doctor José Joaquín de Olmedo, buscará que quien dirija a la "División

5 Acta de la Junta Superior de la Provincia de Guayaquil de 30 de Diciembre de 1820

6 C. Destrugue. La entrevista de Bolívar y San Martín, Guayaquil, Imprenta Municipal, 1918

7 J. C. Chávez. Héroes paraguayos en Pichincha, Quito, El Libertador, s/f.

Protectora de Quito" (un verdadero ejército de ejércitos), sea el estratega militar más destacado y conocido en la América de esos tiempos, nada menos que Antonio José de Sucre. Inclusive, ante la costosa y contundente derrota que sufre este comandante en Huachi, la cual le incita a suicidarse, lo que casi ocurre de no mediar la milagrosa intervención de sus oficiales, Olmedo le escribe una carta de apoyo, similar a la que un jefe de Estado a uno de sus ministros o colaboradores cuando atraviesa por graves problemas. Textualmente le dice: "*Mi querido amigo: Pensar que los pueblos pueden reconquistar su libertad solo con triunfos y sin hacer grandes sacrificios, es un delirio, desmentido en cada página de la historia...*"⁸

Tenemos entonces que de toda América llegarán militares para alcanzar en Pichincha, el 24 de mayo de 1822, la victoria de la causa guayaquileña. La prueba de aquello es que un poco antes, el 21 de abril, en Riobamba, una de las ciudades de mayor población para ese entonces, las tropas argentinas comandadas por Juan Lavalle alcanzaran la libertad de esa ciudad.

Es que, como hemos señalado, la única posibilidad que tiene Guayaquil de convertirse en Puerto Principal y no ser un puerto remoto y subalterno, es mediante la funcionalización de la audiencia de Quito a su objetivo de crear una nación.

Los porteños, pero sobre todo José Joaquín de Olmedo y Vicente Rocafuerte, entendían bien que el proyecto guayaquileño solo podía realizarse a través de la consolidación de un país con Quito. Al respecto, Basil Hall, un viajero que estuvo en las costas del Pacífico Sur señalaba lo siguiente:

Guayaquil es el puerto principal de Quito... Todas las personas de

⁸ R. Levi. Los Guerrilleros de la Libertad (1809 - 1822), Mimeo, s/f

*reflexión en la ciudad vieron que era extremadamente imposible mantener tal posición y que más pronto o más tarde, caerían permanentemente bajo uno u otro de los grandes poderes, Colombia o Perú.*⁹

Sin embargo, la idea de Guayaquil era particular, individual y de un interés limitado. El Libertador Simón Bolívar tenía sin duda una idea superior, correspondiente a la de una gran nación, la cual permita la consolidación de la independencia y el desarrollo autónomo de la República y su población. Por eso, con denuedo procurará la incorporación de Guayaquil a la Gran Colombia y para ello utilizará todo su genio militar, político y diplomático.

El Libertador entendía que el Departamento del Sur (Ecuador¹⁰, Azuay y Guayaquil) era fundamental para su proyecto, el cual constituía la mejor alternativa para enfrentar los desafíos limítrofes que ya se advertían para después de la Independencia.

Por ejemplo ya se evidenciaban los intereses territoriales peruanos sobre Guayaquil y la Amazonía, los cuales fueron repelidos con éxito contundente por el Mariscal Sucre en el Portete de Tarqui.

Asimismo, el proyecto bolivariano buscaba también construir una gran nación para enfrentar la competencia y rivalidad, pero sobre todo las apetencias de dominio económico y político, de los Estados Unidos y algunas potencias europeas.

Bolívar, con particular clarividencia, se da cuenta que la consti-

⁹ B. Hall. Extractos de un diario escrito en las costas de Chirle, Perú y México en los años 1820, 1821 y 1822, en: Revista Militar, La Paz, 1950

¹⁰ A partir de la presencia de la Misión Geodésica Francesa, la cual llegó a la Audiencia de Quito con la finalidad de medir el arco terrestre y determinar el sitio preciso por donde pasa la línea ecuatorial, la zona de Quito empezó a ser conocida como Ecuador.

tución de estados pequeños y separados son la mejor alternativa de dominio para los Estados Unidos y las potencias europeas.

Por eso, cuando concluye la independencia de la Audiencia, en el Cuartel General en Guayaquil lanza la siguiente proclama:

Guayaquileños:

*Terminada la guerra de Colombia, ha sido mi primer deseo completar la obra del Congreso, poniendo las provincias del Sur bajo el escudo de la libertad y de las leyes de Colombia. El ejército libertador no ha dejado a su espalda un pueblo que no se halle bajo la custodia de la Constitución y de las armas de la República. Solo vosotros os veáis reducidos a la situación más falsa, más ambigua, más absurda para la política como para la guerra. Vuestra posesión era un fenómeno que estaba amenazado por la anarquía: pero yo he venido, guayaquileños, a traerlos el arca de salvación. Colombia os ofrece por mi boca justicia y orden, paz y gloria.*¹¹

Ciertamente, lo planteado por Simón Bolívar tiene trascendencia histórica y permanente vigencia para el caso del Ecuador en relación a sus problemas limítrofes. En efecto, después de que el país se separa de la Gran Colombia, sus territorios limítrofes, tanto con Colombia como con el Perú, serán permanentemente cercenados, perdiendo el país más de dos tercios de su heredad territorial.

Estas pérdidas, que han generado conflictos bélicos fronterizos, han condicionado históricamente el desarrollo del Ecuador, pues se han debido destinar ingentes recursos para la adquisición de armamentos y equipamientos, en lugar de utilizarlos para la inversión productiva. Así tenemos que solamente entre 1981 y 1995 el país destinó más de 10.000 millones de dólares

¹¹ Proclama de Simón Bolívar a los Guayaquileños. Cuartel General en Guayaquil, 13 de julio de 1822

para el enfrentamiento de dos conflictos bélicos con el Perú por temas territoriales. Si esos recursos se hubieran destinado solo a temas energéticos, el Ecuador tendría superavit en electricidad a través de la construcción de las hidroeléctricas, ya habría construido la refinería del Pacífico y no importaría derivados del petróleo. Con estas obras, el ahorro de divisas superaría los 4.000 millones de dólares al año.¹²

Pero adicionalmente, el depender solo del puerto para el crecimiento económico limitó el mercado interno y subordinó toda estrategia de desarrollo a algún producto de exportación que particularmente se producía cerca de Guayaquil.

Lo señalado además posibilitaba el encierro del interior y la perpetuación del feudalismo en la Región Interandina, la cual no contaba ni con mercados ni con vías de comunicación para la dinamización de su producción.

Los caudillos serranos aprovecharon la Independencia y, sobre todo, la partición de Colombia para convertirse en señores feudales a través de la apropiación de grandes extensiones de tierra y el desconocimiento de los títulos de propiedad que poseían las comunidades indígenas, muchos de los cuales habían sido atorgados por la Corona Española.

Ciertamente, visto desde el presente, el planteamiento bolivariano, de haberse consolidado era el óptimo para el desarrollo y mejores días para esta parte del Continente. Lamentablemente, la mezquindad de los caudillos locales y el proyecto de Guayaquil de construir una nación desde el puerto lograron separar al Ecuador de la Gran Colombia y terminaron fundando un país desintegrado que, después de 200 años de vida republicana, aún se debate en el subdesarrollo, la pobreza y el

¹² M. Naranjo Chiriboga. Dolarización Oficial y

regionalismo, sin encontrar un sitio definitivo en el concierto de las naciones.

De manera que esta unión del Puerto con los caudillos separatistas locales lograron, finalmente, la destrucción del proyecto integrador de gran nación en el Departamento del Sur el cual terminó llamándose República del Ecuador. Así, el 13 de mayo de 1830, la Asamblea de Notables de Quito firmó el Acta de Separación de la Gran Colombia y, apenas 6 días después, a pesar de lo incipiente de las comunicaciones de ese tiempo, el 19 de ese mismo mes Guayaquil y Cuenca hacen lo propio y deciden formar un Estado independiente con Quito.

Esta decisión de Quito, Guayaquil y Cuenca es ratificada por la Constituyente de Riobamba del 14 de agosto de 1830, cuando se nombra a Juan José Flores (caudillo separatista) como presidente del Ecuador y, como vicepresidente, a José Joaquín de Olmedo, el más ilustre y preclaro propiciador de la construcción de una nación desde el Puerto, a parte de Colombia y del Perú.

No obstante, la Constitución de 1830 todavía deja abierta la posibilidad de reunificación con Colombia y, por lo tanto, del ideal bolivariano. En efecto, varios diputados quiteños que asisten a Riobamba manifiestan que aceptan el padecimiento del Ecuador hasta que se superen los problemas caudillistas en Colombia, pues son partidarios del objetivo de la "gran nación" postulada por Bolívar. Inclusive, las primeras monedas acuñadas en el naciente país tienen como inscripción principal la de "El Ecuador en Colombia".

Finalmente, el proyecto guayaquileño de construir una nación desde el Puerto se consolidará en 1835 con el Segundo Congreso Constituyente realizado en la ciudad interandina de Ambato y presidido nada menos que por José Joaquín de

Olmedo y en el que se nombrará como presidente de la República a uno de los principales artífices del mencionado proyecto: el doctor Vicente Rocafuerte.

En este Congreso se liquidará cualquier intento de regreso del Departamento del Sur a Colombia. Solo como detalle al respecto, Rocafuerte dispondrá la eliminación de las monedas que tenían como inscripción: "El Ecuador en Colombia", las cuales serán reemplazadas por las que tendrán como inscripción: "República del Ecuador".

Reflexiones finales

Con bastante certeza podemos afirmar que el Ecuador es producto del proyecto de Guayaquil de crear una nación desde el Puerto, al menos en sus orígenes.

Como hemos observado a lo largo de este ensayo, Guayaquil no desea pertenecer a una "gran nación" como la propugnada por Simón Bolívar. Quiere un país para sí, que se alinee a su lógica económica, que le provea de mano de obra y de recursos para su estrategia de desarrollo "hacia fuera".

Pero sobre todo, Guayaquil se da tempranamente cuenta de que la única manera de convertirse en puerto principal y en la ciudad más importante es construyendo un país que aglutine la referencia histórica de la Audiencia de Quito a la que había pertenecido por más de trescientos años.

Pero desde el análisis histórico para el día de hoy surgen al menos tres preguntas al respecto:

¿El Ecuador actual es funcional a Guayaquil como los fue en 1830?

¿Puede actualmente Guayaquil alinear al resto de la República a su propio proyecto?

¿Guayaquil debe adaptarse y alinearse a un proyecto nacional regional y a una estrategia de desarrollo hacia adentro?

Las respuestas a estas preguntas, 200 años después de la Independencia, siguen siendo pertinentes. Consideramos, no obstante, que el Ecuador, más allá de los proyectos individuales, puede ser parte de una gran país por construirse, esta vez la Unión Sudamericana de Naciones.

Bibliografía no citada

P. Carbo. Biografía de Olmedo, Guayaquil, Imprenta "La Nación", 1880

I. Toro Ruiz. Batallones ecuatorianos en la Independencia, Historia Miscelánea 1883 - 1943

E. Ayala Mora. Nueva Historia del Ecuador Vol. 7, USB - CEN.

J. Salvador Lara (Compilador). La Revolución de Quito 1809 - 1822, Quito, Corporación Editora Nacional, 1982

J. Villamil, M.J. Fajardo, J.E. Roca y otros. La Independencia de Guayaquil, Banco Central del Ecuador, 1983

J.M. Vargas. Aspectos Económico - Sociales del período de la Independencia Ecuatoriana, Quito, Editorial Ecuatoriana, 1968

G. Morón. La mentira en Guayaquil o el Fetichismo Argentino, Caracas, Editorial Avila Gráfica, 1951

J. Paz y Miño. Una "Historia de Guayaquil" ante el Tribunal de la Historia del Ecuador, Mimeo, 2009

LA POLÍTICA FISCAL ECUATORIANA

Adrián Carrasco Vintimilla¹

Introducción

El artículo consiste en una sistematización de las notas de clase para el curso de política fiscal del módulo de Política Fiscal y Sector Público del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca, realizado en diciembre de 2010. Para esta versión se realizaron muy ligeras modificaciones formales. En esencia, conserva el espíritu con el que se lo concibió: ser parte de un proceso de formación de los estudiantes. Aun más, la forma de exposición es la misma con que se elaboró en el inicio y consiste, en lo fundamental, en la presentación de las tesis de las autoridades económicas y los reparos y críticas que se realizan a las orientaciones de la política fiscal actual.

Se realiza en esta introducción una revisión del funcionamiento de la economía ecuatoriana en los años

que van de 2000 al 2006, como antecedente para la exposición de las características de la política fiscal durante los cuatro años del gobierno del presidente Rafael Correa.

A finales del siglo pasado el Ecuador experimentó un remezón profundo por el desequilibrio entre el mercado financiero y el mercado real. Este desequilibrio no afectó sólo a nuestro pequeño país, pues la crisis financiera global llevó a una serie de ajustes monetarios de los tipos de cambio y a la adopción de programas fiscales en la mayoría de economías en desarrollo, en tanto el dólar se fortalecía cada vez más en el mercado financiero internacional complicando seriamente a los países endeudados¹. Los efectos fueron devastadores para el Ecuador que culminó en la adopción del esquema monetario-cambiario de la dolarización. Este es el referente inicial, el punto de partida para interpretar el cambio de la política económica durante el gobierno del presidente Rafael Correa.

El inicio del nuevo siglo vino acompañado de una recuperación de la economía ecuatoriana que creció a una tasa promedio del 5% entre el 2001 y el 2006, razonablemente alta para un país que se había acostumbrado a indicadores de crecimiento mediocres desde inicios de los ochenta. Sin embargo, la recuperación no satisfizo a todos, pues no dejaron de presentarse problemas en el campo de la producción y el empleo en nuestra economía. Los economistas establecen una distinción de los desfases que se observan entre la demanda y la oferta. En ocasiones se aprecia una insuficiencia de demanda que no puede absorber toda la producción obtenida. En otras la oferta de bienes y servicios no puede abastecer una demanda en creciente expansión. Este último desequilibrio es el que marcó el desenvolvimiento de la economía ecuatoriana a inicios del siglo veintiuno: la estabilidad macroeconómica alcanzada con la

¹ El dólar empezó a declinar desde el 2002, posibilitando mejorar la competitividad externa de nuestra economía dolarizada.

¹ Investigador del Departamento de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca

dolarización no tuvo una respuesta correspondiente por el lado de la producción interna, por lo que algunos de los efectos positivos de la reactivación se trasladaron al exterior mediante una expansión de las importaciones.

En el origen del impulso de demanda para la reactivación de la economía ecuatoriana, se encuentran condiciones por demás favorables en la economía internacional. La dinámica de las economías en desarrollo suele seguir la suerte de las economías desarrolladas: en los ciclos de expansión en el centro, la periferia también crece y ésta se deprime cuando los países desarrollados se estancan. En esta ocasión sucedió lo contrario: los precios del crudo comenzaron un proceso ascendente desde el año 2000 impulsados por la sed de petróleo de la China y la India; en medio de un proceso recesivo que comenzó a presentarse en la economía estadounidense a finales del Gobierno del presidente Clinton. Un importante grupo de países latinoamericanos se enrumbó por un camino de prosperidad o por lo menos de mayor estabilidad, también impulsados por el apetito de materias primas de China, la India y otras economías en crecimiento. Para algunas economías, al boom exportador se adicionó un importante flujo de remesas procedentes de la población trabajadora que había emigrado a Europa y Norteamérica. Bajo este clima externo las economías de la Región presentaron tasas de inflación similares a las de la economía internacional, mientras lograron controlar su situación fiscal.

Es necesario realizar una ligera reflexión acerca de esta coyuntura internacional favorable para el crecimiento de los países latinoamericanos basada en una demanda en ascenso de las materias primas y a precios cada vez crecientes. Sin romper el modelo tradicional de ciclos económicos determinados por las variaciones de la demanda mundial de nuestras exportaciones que dependían estrechamente de las variaciones del nivel de

actividad en las economías desarrolladas, el inicio del nuevo siglo permite observar un fenómeno muy particular en el comportamiento de las denominadas *comodities*.

En efecto, mientras el sector real de las economías desarrolladas, particularmente de la primera economía mundial, presentaba síntomas de desaceleración en su crecimiento, las cantidades demandadas y los precios de los productos primarios mantenían una alza constante en los mercados internacionales, provocada por el auge en algunas de las propias economías en desarrollo como lo hemos anotado anteriormente. Este fenómeno inusual en el funcionamiento del mercado mundial, provocó un mejoramiento de los términos de intercambio en beneficio de nuestras economías y una reactivación del nivel de actividad a diferencia de lo que estábamos acostumbrados a observar en tiempos de bajo crecimiento en los países desarrollados.

En este entorno internacional, los buenos precios que ha tenido el crudo dispararon los ingresos por exportaciones petroleras ecuatorianas, aun cuando mostraron también un comportamiento positivo las exportaciones no petroleras tradicionales y no tradicionales: banano, camarón, flores, pescado. El sector industrial mejoró considerablemente su apertura a los mercados externos, teniendo sus mejores cartas de presentación en los sectores manufactureros de metales, de cuero y plásticos, enlatados de pescado y vehículos; los productos agroindustriales mejoraron sus ventas al exterior, en buena medida, para satisfacer la demanda creada por la población emigrante.

Las condiciones externas que favorecieron la recuperación y crecimiento de la economía ecuatoriana en los seis primeros años del nuevo siglo, se vieron reforzadas por una situación de estabilidad interna que paulatinamente se fue alcanzando bajo el esquema dolarizado. El impulso determinante para la recu-

actividad fiscal. El avance del proceso de descentralización reforzó el papel de estos gobiernos, en medio de un conflicto latente con la estructura administrativa marcadamente centralista.

En una conclusión del comportamiento de la economía ecuatoriana durante este período inicial del siglo veintiuno, se apreció que la dinámica para el crecimiento provino de la demanda interna y de las exportaciones. Bajo estas condiciones favorables de demanda agregada, el crecimiento del producto interno fue bastante satisfactorio. No lo fueron las restricciones por el lado de la oferta interna: un análisis de las cifras muestra que en esos seis años, la economía nacional padeció de choques de oferta. El caso más patético fue el de la petrolera: en condiciones por demás favorables para el desarrollo de esta actividad, el volumen real de producción nacional se estancó y hasta disminuyó a lo largo de este período. Aun más, la creciente demanda interna de combustibles se convirtió en un factor adicional para el crecimiento de las importaciones, con lo que el aumento de ingresos por los altos precios del crudo en el mercado internacional tuvo que pagar su cuota compensatoria por la salida de divisas para satisfacer las importaciones de derivados de petróleo.

En general, el notable impulso de demanda, dio lugar a la expansión de sectores económicos como el comercio, la telefonía móvil y el financiero, que contribuyen poco para la creación de valor agregado y empleo. La estrategia aperturista implantada desde fines del siglo anterior, continuó favoreciendo a una modalidad de acumulación basada en las importaciones y en el libre flujo de capitales. Los mayores efectos en valor agregado se observaron en las exportaciones

La crisis financiera de fines del 2008 afectó la economía global. En opinión del director gerente del Fondo Monetario

peración del crecimiento económico provino de la demanda interna. En los seis años, el consumo fue el motor de la economía sustentado en las remesas de la fuerza de trabajo emigrante, en la recuperación del nivel de ingreso de la población por la baja de la tasa de inflación a niveles internacionales² y en factores más coyunturales como la devolución de los depósitos congelados en la Agencia de Garantía de Depósitos (AGD) que prefirieron dirigirse al consumo de bienes duraderos y no retornar a inversiones financieras. El impulso de la demanda interna tuvo un efecto multiplicador sobre todo en la demanda de importaciones de bienes de consumo no duraderos.

Para la puesta en marcha de la reactivación de la economía ecuatoriana, fue determinante el crecimiento de la inversión petrolera con la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados y las actividades de exploración y explotación de nuevos campos, provocando los mayores efectos multiplicadores también sobre el componente importado de la oferta de bienes y servicios. Desde el lado de la inversión, la inmobiliaria mostró indicadores muy positivos, potenciando un crecimiento de la construcción de viviendas, edificios para departamentos y centros comerciales.

En cuanto a la política fiscal, durante los gobiernos anteriores al del presidente Correa, el gasto público contribuyó de manera moderada al crecimiento de la demanda interna, como resultado de una estrategia de crecimiento liberal en la que el rol del Estado en la sociedad era menor respecto al similar de la actividad privada. Fueron los gobiernos locales, municipios y consejos provinciales los encargados de establecer un contrapeso a esta disminución del gasto fiscal del gobierno central en la

2. El impacto inicial de la dolarización llevó la inflación al 91% en el 2000, tasa nunca antes observada en la economía ecuatoriana; para el 2001 ésta descendió al 22,4% y luego comenzó un descenso mayor: 9,4% en el 2002, 6,1% en el 2003, 2% en el 2004., 4,3% en el 2005 y 2,9% en el 2006. Universidad de Cuenca-ACUDIR, Boletín Estadístico Anual del Azuay 2006, Cuenca, septiembre del 2007.

Internacional, Dominique Strauss-Kahn, la crisis devastó los fundamentos intelectuales del orden económico global que prevalecieron por más de 25 años, bajo los principios de apertura económica, desregulación de mercados y privatizaciones del denominado "Consenso de Washington". Todos estos principios se vinieron abajo con la crisis, por lo tanto, el Consenso de Washington, según el criterio del Kahn, ha quedado atrás, y por lo tanto, la tarea es reconstruir los fundamentos de la estabilidad, para hacer que la nueva fase de la globalización beneficie a todos por igual.

1.- EL ENTORNO MUNDIAL

En efecto, la economía mundial experimenta la crisis más aguda desde los años treinta. Es una opinión bastante difundida que la salida de la crisis va a ser liderada por las economías emergentes. Dentro de esta ola de impulsos va a ser la tecnología el motor de la superación en países en desarrollo como China, Corea del Sur, India, mientras América Latina -incluido Brasil- va a seguir importando tecnología.

El impacto de la crisis motiva que en los países desarrollados tienda a predominar, abiertamente, una estrategia proteccionista para promover exportaciones. Esto genera inquietudes en los mercados emergentes, pues se considera que la economía mundial puede quebrar si Estados Unidos y Europa apuestan a incrementar sus exportaciones, sin reactivar sus mercados internos. Estados Unidos tiene una contradicción entre la necesidad de que su pueblo consuma más para ayudar al comercio mundial y la visión de que el pueblo norteamericano no va a volver a consumir como antes. En Europa también hay contradicciones: muchos países controlan su consumo, en consecuencia, todo el mundo quiere ganar exportando. Si no se llega a un consenso para cambiar el rumbo de la economía glob-

al, volveremos a la vieja política del proteccionismo, fue la tónica con que se abrió la reunión del Grupo de los 20 (G20), en noviembre de 2010.

En esa ocasión, Estados Unidos propuso al G20 que los países fijen un límite a sus exportaciones para acabar con el desequilibrio entre las naciones que acumulan fuertes superávits en la balanza comercial como China y Alemania, y los que suman déficit como Estados Unidos. El impacto de la denominada "guerra de monedas" fue otro de los problemas que copó la atención en la Cumbre del G20. En esos días, la preocupación mundial está centrada en el huracán que azotaba a economías menores de la Unión Europea como Grecia, Irlanda y Portugal, con amenazas de contagio a España, con lo que podía prolongarse al resto de Europa.

La guerra de divisas y fricciones cambiarias: política fiscal y monetaria

En un escenario mundial en el que Estados Unidos deprecia su moneda y China la mantiene en niveles bajos, ocasiona momentos difíciles al funcionamiento económico de los países emergentes, que tienen tasas de interés más altas y más atractivas que los países en crisis. Estados Unidos viene reclamando a China una aceleración en la revaluación de su moneda. Sin embargo, a inicios de noviembre del 2010, la Reserva Federal decidió comprar bonos del Tesoro por 600 000 millones de dólares, con el argumento de que lo más importante que puede hacer Estados Unidos por la economía mundial es crecer, en vista de que es el mejor mercado del mundo. Esta medida, en los hechos, devalúa el dólar. La devaluación del dólar y la manipulación de la moneda China, afectan la competitividad de las economías en desarrollo. La excesiva liquidez en los mercados financieros proviene del hecho de que, como parte de la

respuesta a la crisis mundial, la Reserva Federal (FED) imprimió demasiados dólares. Esto se traduce en exportaciones de capital hacia países con monedas más fuertes.

Los países afectados por el flujo de capitales tratan de depreciar sus monedas. Si los países no toman medidas para evitar esta apreciación, tendrán problemas de competitividad de sus manufacturas³. Esto crea el dilema al manejo de la política económica para elegir entre estabilidad cambiaria y fiscal.

Para la política de los países emergentes el problema es entonces, ¿cómo estabilizar los tipos de cambio? Se han tomado algunas políticas alternativas:

- o Políticas monetarias más relajadas, como bajar la tasa de interés para que no sean tan atractivos los mercados internacionales a los flujos de capital. O, también, acelerar la acumulación de reservas mediante la compra de divisas por parte de los bancos centrales. Pero estas medidas dependen del estado del ciclo interno, pues pueden provocar presiones inflacionarias.
- o Otros países están tomando medidas *fiscales*, como la fijación de impuestos a la entrada de capitales o la adopción de medidas fiscales más duras, como la reducción del gasto público, lo que provoca una depreciación cambiaria: dejar flotar la moneda nacional y optar por el ajuste fiscal. En el primer caso, en el marco de una expansión del gasto público, Brasil ha puesto impuestos a la entrada de capitales, pero hasta ahora no ha sido una medida muy efectiva, pues el real sigue apreciándose, pues experimenta un exceso de divisas también por el auge de

³ Debe tenerse en cuenta que, en el caso de economías dolarizadas, como la ecuatoriana, el flujo monetario desde el exterior afecta directamente a la base monetaria.

exportaciones por el precio alto de las materias primas en los mercados internacionales. En el segundo caso, Chile por ejemplo, ha adoptado una reducción del gasto público, lo que provoca una depreciación cambiaria, pues dejar flotar la moneda nacional y ha optado por el ajuste fiscal⁴. Chile lo puede hacer pues tiene una posición fiscal fuerte por los fondos de estabilización fiscal acumulados y su déficit se encuentra a una meta del superávit.

- o Por último, una medida alternativa para las economías desarrolladas es entrar en un aluvión proteccionista, por el temor a los flujos comerciales internacionales. Si no se hace algo, el resultado de la guerra de divisas será el proteccionismo generalizado.

Un caso emblemático para la región se presentó hacia finales del gobierno del presidente Lula en el Brasil. Las medidas fiscales adoptadas para provocar la depreciación del real, esto es la subida de impuestos, tenían como objetivo de proteger a la economía de una guerra cambiaria. El incremento de impuestos apuntaba a disminuir los flujos de inversión extranjera y, con esto, la apreciación rápida de la moneda nacional⁵. Pero las

4 Partimos de una situación en la que el tipo de cambio se encuentra apreciado. Se busca depreciar el tipo de cambio para mantener la competitividad de la economía. Conforme al modelo de tres bienes, si θ denota los términos de intercambio, dados por P_X/P_M ; a es la tasa de cambio real medida en términos de bienes de importación, de modo que $a = P_M/P_N$. P_X , P_M y P_N representan los precios en moneda nacional de los bienes de exportación, de importación y no transables, respectivamente. Los dos primeros están dados por la ley de un solo precio, de modo que $P_X = E P_X^*$ y $P_M = E P_M^*$. En cambio, P_N se determina internamente. De las relaciones establecidas, se observa que el factor fundamental para establecer los términos de intercambio es el precio de los bienes importados.

El ajuste se da por una reducción del gasto público. Entonces sí:

▼ gasto gobierno → absorción → demanda no transables → precios no transables entonces como: $a \uparrow = P_M/P_N = P_M/\downarrow P_N \rightarrow a \uparrow$

Esto es, se consigue el objetivo de depreciar el tipo de cambio.

5 El real ha apreciado en un 35% desde comienzos del año pasado. Es una de las monedas más fuertes del mundo.

Adrián Carrasco Vintimilla

medidas tributarias adoptadas por Brasil, como cualquier medicina fuerte, podían tener efectos no deseados, según economistas opuestos a esta decisión: incremento del costo del crédito interno, puesto que los inversores extranjeros pasan parte del nuevo gravamen a los prestatarios locales.

Según esta corriente de pensamiento, el alza de impuestos no atacaba tampoco la razón fundamental por la que está entrando el gran flujo de dólares al Brasil: el Gobierno de ese entonces había gastado mucho por lo que tenía una gran deuda con un elevado costo financiero⁶. Esto dio lugar a que Brasil tenga una tasa de interés demasiado alta y, por consiguiente, muy atractiva para el ingreso de capitales desde el exterior.

Para estos analistas, el control del gasto público, al estilo de Chile, es el mejor medio para equilibrar no solo la cuestión del cambio, sino también el tema de las tasas de interés que son dos caras de la misma moneda.

La estrategia internacional y Latinoamérica

En el mundo actual la tendencia es formar bloques regionales. Sin embargo, históricamente el comercio y las relaciones con Estados Unidos han sido componente decisivo en la trayectoria económica y política de la Región. Por esto, se busca mantener y consolidar esta trayectoria desde una posición de cooperación y entendimiento.

Por otra parte, el mundo en desarrollo, los llamados mercados emergentes es la realidad a contar en la primera mitad del siglo XXI. La política económica y la política internacional deben construirse a partir de este giro decisivo en la economía mundial.

⁶ En efecto, la tasa de interés de referencia brasileña es de 10,75%, una de las más altas del mundo, mientras en Estados Unidos, por ejemplo, la tasa de interés es casi nula.

En lo que concierne a Europa, la crisis demostró el lado débil de naciones pequeñas de la Unión Europea (Grecia, Irlanda, Portugal). El temor es el riesgo al contagio a naciones más fuertes como España o Italia. Aun no es grande este temor de transmisión, sin embargo va a estar presente por varios meses.

Finalmente, en Estados Unidos, el paquete de compra de bonos en el mercado para devolver liquidez y así ayudar a la baja de la tasa de interés tiene como objetivo la recuperación de la economía. El riesgo, según esperan algunos, es que sus efectos actúen por el lado inflacionario. Para otros analistas, en la economía estadounidense no se aprecian riesgos de inflación sino de deflación. En cuanto a la depreciación del dólar, viene como correlato de la intención de mantener bajas tasas de interés; esto enfrenta a la FED con el banco europeo, con China, con América Latina y los otros bloques regionales en la actual economía mundial: el tira y afloja de la guerra de divisas e introduce un riesgo considerable en el mercado mundial.

2.- LA ECONOMÍA ECUATORIANA

El petróleo en nuestra economía

Los impactos del petróleo en la economía ecuatoriana son múltiples: en nuestras exportaciones más significativas; en la incidencia en la dinámica económica; en la inversión estatal y extranjera; en el impacto ambiental. Todos estos factores se encuentran entrelazados. La balanza comercial del país es deficitaria, pero, luego de la crisis de 2009, las exportaciones petroleras experimentan un superávit en los primeros ocho meses de 2010⁷.

Sin embargo, por este mismo rubro, el problema mayor está en

⁷ Un 37,4% más que en igual período del 2009, El Comercio, 18-IX 2010.

la importación de derivados de crudo cuyo consumo subió. ¿Cómo solucionarlo?: es cuestión de potenciar la energía hidroeléctrica y explorar las fuentes de energías alternativas (geotérmica, eólica, etanol, entre otras), recurriendo a otros países para el soporte tecnológico, argumentan analistas económicos.

En lo interno, el problema principal es que, mientras los ingresos petroleros se han mantenido fluidos por el alto precio internacional del crudo, la producción ha bajado considerablemente.

El viraje en la política económica y el crecimiento económico

Para quienes sustentaron la política de apertura comercial y financiera predominante hasta el gobierno del presidente Palacios, el Ecuador es un país con insuficiencia de capitales, por lo que requiere créditos e inversiones externas para poder crecer y mejorar sus condiciones de vida. Bajo esta concepción, la apertura de la cuenta de capitales se convirtió en una fuente de competencia para la banca nacional, a la vez que en una fuente de financiamiento: el endeudamiento privado ascendía a unos 7 000 millones de dólares, semejante a la cartera del sistema financiero interno. La política fiscal estuvo al servicio de la estabilización macroeconómica.

El programa económico del Gobierno de Alianza País significó un cambio radical en esta percepción: el ahorro externo solo tiene un rol complementario al ahorro nacional. En la perspectiva anotada, el financiamiento de la inversión interna privilegiará las fuentes de ahorro interno: fondos petroleros, los del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), los depósitos de la reserva monetaria de libre disponibilidad, entre otros⁸. Además, se observa también un cambio en las fuentes tradi-

8 Revista Gestión de noviembre del 2007

cionales de financiamiento externo. Es decir, la nueva política económica, introduce este cambio radical y profundo en las relaciones del país con el resto del mundo: un cambio en la concepción aperturista hacia una estrategia en la que el ahorro interno debe convertirse en la principal fuente de crecimiento.

En los casi cuatro años del gobierno de Alianza País, lo más preocupante ha sido la trayectoria por demás volátil del crecimiento de la producción: 2,0% en 2007, el 7,2% en 2008, un 0,4% en 2009 (Ver cuadro No. 1 del anexo). En el primer semestre del 2010 el crecimiento económico fue solo del 0,6% en datos del BCE, lo que significó que la producción por habitante cayó en aproximadamente un 1% (Ver cuadro No. 2 del anexo).

Se han formulado algunas explicaciones para responder a la inquietud de por qué este comportamiento errático de la producción interna. Para las autoridades económicas, son situaciones coyunturales las que han motivado este crecimiento volátil en los cuatro años del gobierno de Alianza País.

Para algunos economistas, de manera semejante a los años inmediatamente anteriores, el problema no es de insuficiencia de demanda, sino de baja producción. La expansión de la demanda se explica por dos hechos. En primer lugar la expansión de la inversión pública y del gasto corriente del Gobierno. Por otro lado, el consumo privado, está impulsado por las remesas que son el segundo rubro de ingresos de la balanza de pagos⁹. A esta expansión de la demanda interna se suma el boom petrolero por los altos precios del crudo en el mercado internacional. En consecuencia, el bajo crecimiento se explica funda-

9. En el 2007 llegaron a un valor superior a los 3 100 millones de dólares y en el 2010 se estima que estarán entre 2 300 y 2 400 millones. Las remesas presionan sobre la balanza comercial que va a tener un déficit entre 300 y 500 millones de dólares y la no petrolera volverá a niveles preocupante del orden de los 6 000 millones de dólares.

mentalmente por una incapacidad del aparato productivo para responder a los estímulos de la demanda. De alguna manera, en esta vía también se han dirigido los objetivos de política del gobierno, como se verá posteriormente.

Para otros, si hay una insuficiencia de demanda por el lado de la inversión. La débil inversión se debe a que el modelo de crecimiento del Gobierno se asienta en la inversión pública mientras se ha desincentivado la inversión privada¹⁰. En todo caso, para los críticos de la actual política económica, no hay un horizonte razonable para mirar el futuro. Puede presentarse una desestabilización monetaria si bajan los ingresos petroleros, si no se consigue financiamiento externo y si disminuye y en sensiblemente los ingresos por remesas. En esta perspectiva crítica, el Gobierno no ha manejado consistentemente la política monetaria, pues la pérdida de los fondos de estabilización petrolera fue una decisión inconveniente. Se sostiene que, a pesar de las declaraciones en contra, ahora se recurre al endeudamiento externo para sostener algunas inversiones estratégicas. La utilización de la liquidez de la Reserva Interna de Libre Disponibilidad del Banco Central del Ecuador también abre una brecha que va de la mano con la pérdida del ahorro interno.

En lo internacional, se experimenta una situación favorable derivada de los efectos del debilitamiento del dólar que simultáneamente ha permitido remunerar bien el valor de los productos ecuatorianos y además abrir un margen de competitividad en algunos mercados.

¹⁰ Pachano también anota que las últimas estimaciones del Observatorio de Política Fiscal señalan que el déficit no financiado del presupuesto del Gobierno luego de recibir 800 millones de crédito de libre disponibilidad chino, sería de 1800 de dólares, es decir 3,2% del PIB, pero esto representa también 24% de la inversión pública que no podrá ejecutarse por la carencia de recursos. Es decir, concluye, el impulso al crecimiento proveniente de la inversión pública también está restringido por este desequilibrio de débil inversión- (El Comercio, 11-9-10)

3.- LA POLÍTICA FISCAL

Orientaciones generales de la política fiscal en el Gobierno de Alianza País.

Como se anotó, la principal modificación en la política se dio a través de una deliberada expansión del gasto público. Este cambio se sustentó en la constatación de que existían las necesarias fuentes de ahorro interno para financiar la inversión pública y el gasto corriente del gobierno: el uso de los fondos acumulados de estabilización petrolera, la utilización de la Reserva de Libre Disponibilidad del Banco Central que permanecía depositada en el exterior. El IESS se ha ajustado a las necesidades políticas y económicas del actual gobierno, convirtiéndose en la principal fuente de financiamiento interno.

Por consiguiente, la inversión pública y el gasto corriente son el motor del funcionamiento del sistema en el actual gobierno. La política fiscal es la variable clave para el manejo de la política de estabilización en el corto plazo y de crecimiento económico en el largo plazo, sin que el Gobierno haya tenido que someterse a algún programa de equilibrio fiscal, ya que el IESS no le exige garantías.

También, desde inicios del Gobierno de Alianza País se apreció la intención de modificar sustancialmente las fuentes tradicionales del financiamiento externo. Tras el distanciamiento con el Fondo Monetario Internacional y las demás fuentes históricas de crédito¹¹, China pasó a convertirse en la principal opción financiera para el Gobierno.

La crítica a la actual política fiscal se viene repitiendo por casi cuatro años: si bien la dolarización trajo estabilidad económica -lo que es funcional para el Gobierno- los riesgos y las dudas

¹¹ Como los bancos y los tenedores de bonos.

no dejan de presentarse en el comercio exterior y en el manejo del gasto público. Sin embargo, en los tres años transcurridos, el gobierno de Correa ha sabido sortear estas supuestas amenazas.

Durante primer año el gobierno del Presidente Correa fue afectado por factores políticos y económicos inherentes a todo proceso de transformación: el crecimiento fue modesto pese a los esfuerzos del gasto corriente y de la inversión pública. En 2008 hubo un fuerte crecimiento económico: la política fiscal fue expansiva y los ingresos petroleros generaron un superávit del sector público no financiero, impulsado por los altos precios del petróleo y los esfuerzos del Gobierno por recibir un mayor porcentaje de la renta petrolera¹². La crisis internacional marcó el ritmo de desenvolvimiento económico en el 2009. En el 2010, el gasto fiscal y la inversión pública fueron financiados por un mayor endeudamiento público -interno y externo- y la repatriación de la reserva de libre disponibilidad del Banco Central del Ecuador. Para el próximo año, también se realizan idénticas advertencias, sobre todo acerca de la amenaza de que el déficit externo traerá como consecuencia una peligrosa disminución de la liquidez del sistema bancario nacional.

2009: la crisis financiera internacional y el sector fiscal

Con la crisis internacional, el Ecuador comenzó a moverse dentro de un escenario distinto. A partir de finales de 2008 las remesas se restringieron, cayeron los precios del petróleo y otras materias primas y disminuyeron las posibilidades de financiamiento internacional.

Conforme a un extenso análisis sobre la situación económica social del Ecuador en el año de mayor impacto de la crisis

12 Se dio un alza al 99% por participación en exceso precio básico del barril.

financiera internacional¹³, el sector fiscal se vio atrapado en la crisis. En el año 2009 el sector público no financiero experimentó una contracción de los ingresos por 15,1%¹⁴ en relación al año anterior. La caída de los ingresos petroleros cerca de un 40% -por la abrupta disminución del precio del barril- explica esta drástica disminución de las finanzas públicas ecuatorianas. Disminuyeron también, como efecto indirecto de la crisis, las recaudaciones tributarias como la del impuesto al valor agregado, el impuesto a los consumos especiales y los impuestos arancelarios (Ver cuadros No. 3, 4 y 6 del anexo).

A pesar de la caída de los ingresos petroleros durante 2009, el incremento de los ingresos no petroleros contribuyó a que la crisis no impacte mayormente en las finanzas públicas¹⁵. Esto demuestra que la capacidad de recaudación e incluso la conciencia tributaria han mejorado en el país aun cuando la presión tributaria aun está lejos de la media Latinoamericana y no se diga de los países desarrollados¹⁶.

El impacto de la crisis en los ingresos fiscales modificó necesariamente el nivel del gasto público. Los gastos totales en 2009 se redujeron en un 9, 2% respecto al año anterior¹⁷. Como se

13 FLACSO ECUADOR: Análisis de Coyuntura: Una lectura de los principales componentes económicos, políticos y sociales durante el año 2009.

14 El sector público no financiero está constituido por el gobierno general (Gobierno central, fondos y fideicomisos petroleros, entidades autónomas y gobiernos provinciales y locales, todos ellos conforman el Presupuesto General del Estado) y las empresas públicas no financieras (Petroecuador, Empresa Nacional de Ferrocarriles, TAME, Flota Petrolera Ecuatoriana y otras empresas menores). Al sector público financiero le corresponde la banca pública (Banco Centra, Banco Nacional de Fomento, Corporación Financiera Ecuatoriana, Banco Ecuatoriano de la Vivienda, Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas).

Ver anexos a este trabajo.

15 Los ingresos no petroleros representan alrededor del 65% del total de ingresos y crecieron en un 2% respecto a 2008.

16 En 2009 la presión fiscal de Ecuador (T/PIB) fue de 14,8% la de América Latina bordeaba el 24% y en los países desarrollados el 45% FLACSO, citado.

17 Disminuyeron de 21 925 millones de dólares a 19 907.

observa en el Cuadro 6 del Anexo, el gasto del sector público no financiero cayó, entre uno y otro año, en todos sus componentes, salvo en el de "sueldos y salarios" que creció a una tasa del 14,8%. Aún el gasto de capital disminuyó sensiblemente (-15,4%).

El manejo instrumental para controlar los efectos de la crisis internacional marcó el retorno a algunas de las viejas prácticas de la política económica. Con la crisis se inició una nueva espiral de endeudamiento público. Comenzó con la colocación de bonos de bonos de la deuda interna- El siguiente pasó fue solitar crédito a las tradicionales fuentes de financiamiento: BID, Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), la Corporación Andina de Fomento. Con el objetivo de proteger el sistema de la dolarización, el Gobierno estableció una política de mayores gravámenes arancelarios para la importación de más de 600 artículos, lo que favoreció también la recuperación de importantes segmentos de la industria nacional durante el año de 2009.

El gasto social en el gobierno del Presidente Correa

El concretar sus ofertas electorales de duplicar y entregar bonos de pobreza y de vivienda, así como la creación de subsidios para agricultores, tarifas eléctricas y mantener la subvención para los combustibles, fue uno de los puntales para cosechar la alta popularidad de que goza el presidente Correa¹⁸.

En efecto, al discurso anti Congreso y antipartidos, Correa sumó su plataforma popular en ofertas de bonos y subsidios. La duplicación del Bono de Desarrollo Humano, de Vivienda; la creación del subsidio a la urea, de la tarifa a la dignidad, los créditos para microempresarios y pequeños productores,

18 El Comercio, 13 de enero del 2008

fueron un componente decisivo en la campaña de Correa para ganar votos en la elección presidencial y, posteriormente, en la consulta popular para la instalación de la Asamblea Constituyente y en la elección de asambleístas.

Las críticas al gasto social se dirigen a las fuentes de financiamiento, pues, en la mayoría de los casos los fondos salen de los excedentes petroleros. Según el Gobierno, en 2007, la inversión en el sector que llegó a los USD 2 800 millones. De acuerdo a críticos, no incluye componentes como los subsidios al gas, la electricidad y la seguridad social. Si se incluyeran esos componentes sería una visión global de la inversión. Entonces las conclusiones serían diferentes y el peso del gasto social en el presupuesto sería bastante más significativo.

La tendencia positiva del gasto social durante el Gobierno de Alianza País se mantiene en el Presupuesto para 2011, pues aumenta el gasto en subsidios previstos para el próximo año. El Gobierno estima: USD 4 820 millones, esto es, 20% del gasto del Presupuesto y el 7,8% del PIB.

Los cambios en la estructura tributaria ecuatoriana

En estos últimos años, ha mejorado la composición del ingreso público¹⁹. Para apreciar este cambio, hay que analizar la composición de los ingresos, tanto directos como indirectos. Los primeros gravan sobre la renta y son los que más ayudan a cumplir el principio de redistribución de la riqueza, en tanto quien más tiene más paga. Los segundos, como el IVA, gravan las transacciones. Un principio de equidad, busca orientar la recaudación hacia los impuestos directos.

En el país algo ha cambiado. Hace 5 años dependíamos más de la recaudación del IVA. Hoy existe un avance en los impuestos

19 Entrevista a Vicente Cevallos- máster en tributación- El Comercio, 12 -XI-10.

directos (Ver cuadro No. 5 del anexo). La actual administración tributaria ha ejercido más presión en la recaudación sobre todo del Impuesto a la Renta. El control, las auditorías tributarias, el cruce de la información, la obligatoriedad para facturar, han sido elementos de regulación orientados hacia el mercado formal. Pero el comercio informal aún es una base importante que no ha sido integrada a la estructura tributaria. El mayor esfuerzo en esta última perspectiva fue la creación del Régimen Impositivo (RISE) para que, voluntariamente, quienes tienen negocios se integren a la base de contribuyentes, pero falta aún realizar auditorías.

4.- LOS RETOS PARA LA POLÍTICA FISCAL ECUATORIANA

El primer problema para el análisis del problema de los ingresos públicos en el Ecuador, puede plantearse en términos de si hay espacio para mejorar la recaudación en el país. Según análisis, el argumento del Ejecutivo para emprender reformas tributarias ha sido que en el país aún hay espacio para mejorar las recaudaciones. Los directivos del Sistema de Rentas Internas responden de manera positiva a esta pregunta: en el 2009 la presión fiscal llegaba sólo al 14,8%, frente a una media del 24% en América Latina.

Frente a la postura oficial, los críticos a la actual administración opinan que el problema debe plantearse en otros términos. Esto es, ¿son suficientes los impuestos que se recaudan? La respuesta puede analizarse desde dos puntos de vista: Desde una perspectiva coyuntural, si la inversión pública y el gasto corriente son los motores de la reactivación económica, las recaudaciones nunca van a alcanzar para solventar el Presupuesto, esto obliga a acudir al financiamiento externo, como ha sucedido desde el 2009. Desde el punto de vista

estructural, si se tiene una balanza comercial desequilibrada y un ingreso limitado, nunca será suficiente la recaudación, y si no se cuenta con el suficiente ahorro externo, lo recomendable es una política de ajuste fiscal.

Las autoridades económicas, a más del análisis antes expuesto, encuentran los principales retos al manejo fiscal en los aspectos que se analizan a continuación.

La falta de articulación de las finanzas públicas

Un problema que afecta con reiterada frecuencia al funcionamiento de las instituciones públicas es el retraso con que el Ministerio de Finanzas cubre las asignaciones presupuestarias. Esto revelaría una falta de liquidez en la caja fiscal conforme a la opinión de los críticos a la administración pública. Pero el Ministro de Finanzas afirma que la caja fiscal está con la mejor liquidez de la historia. Para el funcionario, el problema no es de liquidez sino de falta de articulación de la política pública: es un suplicio hacer gestión financiera. El Estado se demora muchísimo en pagar y transferir. Y, por eso, para evitar estas demoras se expidió el Código de Planificación y Finanzas Públicas.

Para otros críticos de la política fiscal, sería "dramático" si el Estado no tuviera liquidez en estos momentos, dados los altos precios del petróleo y los préstamos de China. La posibilidad de manejar grandes cantidades de dinero ha podido asegurar la política de gasto en salarios y de inversión pública, según análisis de oposición. Pero el problema es que todavía hay una dependencia con la volatilidad del precio del petróleo. Si éste cae, ¿cómo se sostendrá el gasto corriente?, ¿con más impuestos o con más deuda? Algunos economistas sostienen que el nivel del gasto del Gobierno no es sostenible en el tiempo.

El aspecto más controversial de la política fiscal es el que se refiere a la inversión pública, su sostenibilidad y su efectividad. La discusión mayor se presenta respecto a ¿que tan válida es esta orientación de la inversión pública para sostener el crecimiento a mediano y largo plazo? Para el Ministro de Finanzas, el hecho de tener acceso a los lugares donde antes no se podía sacar los productos ya es un gran beneficio. Pero para asesores empresariales, *"está bien tener carreteras o aeropuertos. Pero también se debe incentivar la producción a gran escala. De nada servirá tener todo esto si no exportamos mucho, por ejemplo"*.

Una crítica constante al exagerado gasto corriente del Gobierno de Alianza País se sostiene mediante el análisis del crecimiento del gasto en sueldos, que para el 2011 sobrepasa los 6 000 millones, conforme a la propuesta presupuestaria. Este salto se correspondería con un crecimiento desmesurado del aparato del Gobierno Central que hoy está formado por 20 ministerios; 7 ministerios coordinadores y 7 secretarías nacionales.

5.- CRECIMIENTO ECONÓMICO Y POLÍTICA FISCAL

Otros autores orientan la discusión hacia la política de crecimiento económico. Desde una visión oficial, Eduardo Egas Peña, vicepresidente de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) hace un planteamiento en los siguientes aspectos²⁰ :

El problema del sector externo ecuatoriano es de insuficiencia de oferta. Las importaciones crecen más rápido que las exportaciones. Las medidas arancelarias aplicadas el 2009 aparentemente rindieron frutos durante ese año, pero como son medidas de corto plazo el país no las puede aplicar durante más

20 El Comercio 2-XI-10.

tiempo. Una vez que terminó el efecto, durante 2010 las importaciones crecieron nuevamente a un ritmo mayor que las exportaciones.

Este desequilibrio de oferta, para Egas, obedece a que al país le faltan políticas que permitan crear un marco de competitividad y que puedan ir sustituyendo los bienes e insumos importados que están desangrando a la economía.

Como alternativa, el Gobierno propone una estrategia de sustitución selectiva de importaciones. Para las autoridades actuales el crecimiento económico se logra bajo la conducción del Estado recurriendo, entre otros incentivos, a la protección frente a las importaciones para dirigir la inversión privada a las actividades innovadoras. Sin embargo, esta estrategia no es similar a la sustitución de importaciones que el Ecuador aplicó a partir del inicio de la explotación petrolera. La SENPLADES observa que el fracaso de la estrategia de los setenta se debió a que las importaciones de productos de consumo no se sustituyeron con productos nacionales, sino con insumos para producirlos. Hoy, la estrategia va más hacia la sustitución de insumos para la producción de bienes finales. Esta es la estrategia de encadenamientos productivos: que las empresas ensambladoras busquen empresas ecuatorianas medianas que puedan suministrar partes que hoy se importan.

Consecuente con este análisis, el Gobierno piensa cambiar la matriz productiva hacia una en la que los bienes de exportación tengan mayor valor agregado. Además, hay un programa para desarrollar sectores estratégicos productivos como la industria siderúrgica. También la idea es reducir la importación de productos farmacéuticos, químicos, fertilizantes y los CKD (motores de vehículos) para sustituirlos con producción nacional.

Estas medidas estructurales son para corregir esa tendencia del déficit comercial, que no puede solucionarse con políticas de corto plazo. El Código de la Producción tiene entre sus objetivos propender a este encadenamiento, y entre las industrias en que se busca lograrlo están la metalmecánica, la automotriz, y farmacéutica. El Ministerio de la Producción apunta a que los automóviles de ensamblaje local tengan 20% de partes nacionales.

Otra herramienta para lograr este objetivo es el de las compras públicas, hoy que el Estado es el 43% de la economía. Se estimulará la sustitución de insumos importados si el Estado prefiere la compra de productos nacionales o de mayor componente nacional en su fabricación. Para impulsar esta estrategia, por el lado de las compras públicas el sector más idóneo es el de la industria petrolera donde los principales contratistas son PetroEcuador y PetroAmazonas: la Ley de Hidrocarburos recoge este principio y su reglamento dispone "dar preferencia a la industria nacional y su desarrollo tecnológico para lo cual, a igual estándar de calidad internacional y disponibilidad se preferirá a ésta, aun cuando sus precios sean superiores hasta en 15% a la competencia". La reactivación de la inversión petrolera, que se espera vendrá con el nuevo marco legal, brinda la oportunidad para una reactivación de la industria nacional de servicios petroleros²¹.

En tanto se prolonga la aplicación de esta política de crecimiento, las autoridades han diseñado una política de corto plazo. Según Egas Peña, para obtener resultados inmediatos, es necesario aplicar medidas coercitivas o prohibitivas como el incremento de aranceles, endurecimiento de las condiciones técnicas requeridas a los productos importados y otras exigencias administrativas. La disyuntiva que se presenta es, o ponemos

21 Walter Spurrier, El Comercio, martes 8 de febrero de 2011.

trabas para controlar el crecimiento de las importaciones de determinados sectores, o desbaratamos la dolarización, lo cual nadie quiere. Entonces, ahora nos queda las medidas restrictivas.

En resumen, el Gobierno cuenta con una estrategia de corto y largo plazo para la reactivación y el crecimiento: la restricción selectiva de importaciones y de estímulo a la producción local. Otra opción complementaria es la inversión para que nos inyecte más divisas. El retraso y las vacilaciones en la toma de decisiones, se explican por el privilegio de una estrategia de permanente confrontación a través del tinte plebiscitario que ha marcado los cuatro años de gobierno de Alianza País, como si estuviera ausente, más allá de la exposición de planes y programas, el enfrentar de una vez por todas el problema del crecimiento económico.

Entre tanto, el reto para aumentar la oferta exportable, continúa siendo una debilidad sin solución en el manejo de la política económica. Para la CORPEI, la oferta ecuatoriana es muy rígida. Tenemos una canasta de bienes exportables que se demora mucho en ampliarse e incorporar nuevos productos. Por una serie de deficiencias, el aparato productivo no puede responder de forma inmediata a una variación de la canasta de bienes en los mercados. Por lo mismo, hay que mover la maquinaria para promover y vender más y eso implica buscar nuevos mercados. También hay que tener una mejor gestión de comercialización para que la oferta se venda más agresivamente²².

En la visión de los grupos opositores, el problema de la balanza comercial es un problema de demanda y no de oferta y, en consecuencia, debería enfrentárselo con la tradicional receta de ajuste del gasto al nivel del ingreso nacional. Se constata que las

22 En 2007 se exportaron 3 029 productos y en 2009 se llegó a 3 176. El destino de mercado promedio es de 154 países.

importaciones desbordan, mientras las exportaciones se estancan cada mes. Para Walter Spurrier, en sí, este no es un problema grave para el país, mientras siga aumentando la deuda externa. Para él, la causa estructural del déficit de la balanza comercial, es el endeudamiento externo e interno del Gobierno y la utilización de las reservas *"En el momento que haya más deuda externa no habrá más déficit. Y si lo hay, es porque la industria requiere de materias primas y bienes de capital importados y no solo de bienes terminados"*²³.

Cambio en la matriz productiva: el Código de la Producción

Como se anotó, uno de los programas que lidera el Gobierno es el cambio de la matriz productiva que busca impulsar la exportación de bienes con valor agregado. Sin embargo, el desarrollar sectores productivos estratégicos requiere de largo plazo ya que se busca sustituir a los bienes que más se importan y que provocan la salida de divisas de la economía.

Los instrumentos fiscales y laborales para el cambio de matriz que se contemplan en el Código de la Producción, aprobado por la Asamblea el 16 de noviembre de 2010, se traducen en incentivos tributarios, relaciones laborales especiales y el denominado salario digno.

Los incentivos tributarios se definen en tres tipos: generales, especiales o sectoriales y para zonas deprimidas:

- o Los *generales*, benefician a todas las empresas del país: reducción de 3 puntos en el pago del Impuesto a la

23 El Comercio, lunes 15 de noviembre de 2010. En los 9 meses, 32,1% de importaciones se concentró en materias primas; el 26,5% en bienes de capital; el 21,8% bienes de consumo. Mientras las exportaciones, un 51,3% se concentró en petróleo y 12,3% en banano.

Renta (IR), exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo, entre otros incentivos de carácter general.

- o Los incentivos *sectoriales* exoneran del impuesto a la renta por 5 años a las inversiones nuevas que se desarrollen en las zonas rurales de todo el país y determinadas zonas urbanas, exceptuando Quito y Guayaquil
- o El incentivo para *zonas deprimidas* prevé que los gastos por la contratación de nuevos trabajadores se puedan deducir del impuesto a la renta por 5 años

Además, el Código, en lugar de las llamadas zonas francas, crea las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (Zedes). Las Zedes son un destino aduanero, espacios limitados del territorio nacional para que se asienten nuevas inversiones. Las empresas que se asienten en esas zonas también podrán beneficiarse de incentivos especiales. Los sitios donde se instalen las Zedes deberán tener servicios básicos, infraestructura vial, conexión con otros sitios del país, etc. Estas zonas estarán destinadas para desarrollar actividades de transferencia de tecnología e innovación. Generación de emprendimientos, innovación electrónica, etc.

En lo que concierne a las relaciones laborales especiales, mediante una reforma del Código de Trabajo se faculta al Ministerio de Relaciones Laborales regular las relaciones especiales aunque no define cuáles. Se establece que se podrá celebrar contratos eventuales para atender una mayor demanda de producción, en cuyo caso el contrato no podrá tener una duración mayor de 180 días continuos o discontinuos dentro de un lapso de un año. El sueldo que se pague en estos contratos eventuales tendrá un incremento del 35% del valor hora del salario básico

del sector al que corresponde el trabajador. Un mecanismo de pago similar se establece para los contratos ocasionales no vinculados con la actividad habitual del empleador, y que no exceda de 30 días en un año.

El salario digno, se define como aquel que cubre las necesidades básicas del trabajador y las de su familia. Se calcula dividiendo el costo de la canasta básica familiar para el número de personas de cada hogar. Los componentes para el cálculo del salario digno son: sueldo mensual, sobresueldos, los fondos de reserva, las utilidades del trabajador en la empresa, las comisiones que pague el empleador por concepto de prácticas mercantiles y cualquier otro beneficio adicional.

Por lo demás, en el Código se contempla el crédito para Pymes. El Consejo Sectorial de la Política Económica determinará y vigilará el acceso de todos los actores productivos al financiamiento en la banca pública. Las entidades financieras públicas y privadas crearán y mantendrán un registro de operaciones para las empresas calificadas como Mipimes. La Superintendencia de Bancos deberá establecer un régimen especial de garantías para el financiamiento público y privado de las micro, pequeñas y medianas empresas y para el desarrollo de iniciativas de capital de riesgo. Se crea el fondo nacional de garantías, de carácter público, para facilitar el acceso al financiamiento.

La discusión sobre el Código de la Producción: activismo fiscal vs. libre mercado

En el propio sector público, Diego Borja, presidente del Directorio del Banco Central del Ecuador, opinó que el Código ayuda a ordenar pero no modifica la estructura productiva. Señaló también que si se desea cambiar el funcionamiento productivo del país hace falta una gran reforma agraria y apostar

por las inversiones en refinación y petroquímica como la que se está iniciando²⁴.

Una opinión crítica²⁵ sostiene que el fondo de la discusión es conceptual. El Presidente de la Comisión de lo Económico de la Asamblea sostuvo que la intervención estatal es indispensable para salvar las economías y puso ejemplos: Europa y Estados Unidos. Por el contrario, para el editorialista de *El Comercio*, América Latina ya ensayó el modelo proteccionista sin resultados: un modelo poco competitivo y los costos termina pagando el consumidor. El incentivo a los subsidios, sostiene, crea privilegios. Para esta visión crítica, lo mejor es buscar empresas eficientes con reglas claras y un Estado regulador responsable.

En igual línea de reflexión, un analista económico de oposición²⁶, sostenía que el tema central de el Código radica en la creación de subsidios, directos e indirectos, para impulsar la producción. En una clara posición ortodoxa, afirmaba que los subsidios solo son válidos y deben servir para atender a los pobres. En la óptica exclusiva de mercado, para promover la producción es inaceptable establecer beneficios, protecciones, incentivos tributarios a grupos económicos, empresas grandes o pequeñas, porque en realidad son subsidios, esto es, sacrificios que realiza toda la sociedad para sostenerlas.: se favorece a empresas que tienen recursos, en detrimento del resto de personas que deberán tributar más. Otro caso se presenta, sostienen, con los altos aranceles para proteger de la competencia internacional: vuelve competitiva a artificialmente a la producción nacional. El subsidio, para estos críticos, aparece en la contribución que paga el consumidor por un precio más alto, sin respetar los principios de la libre competencia.

24 *El Comercio*, jueves 18 de noviembre de 2010.

25 Editorial de *El Comercio*, lunes 8 de noviembre de 2010.

26 Abelardo Pachano, *El Comercio*, sábado 6 de noviembre de 2020.

Adrián Carrasco Vintimilla

Escenario económico para el 2011

Para analistas de oposición se presenta similar al del 2010: pobre crecimiento económico, dudas sobre el financiamiento del gasto público y una creciente brecha entre las importaciones y las exportaciones, lo cual amenaza la liquidez del sistema financiero. Amenaza con limitar la entrega de créditos productivos y de consumo.

Una vez aprobada, la Pro forma para el 2011 por la Asamblea Nacional con recomendaciones formales, críticos a la política económica del Gobierno, advierten que el nivel de gasto es insostenible en el mediano plazo. Basado en los precios altos del petróleo, en el uso de los fondos y ahorros internos, en la posibilidad de comprometer la exportación de crudo, el Gobierno puede replicar que hasta ahora le ha ido bien. Pero también es cierto que al Gobierno le tocará recurrir a otras fuentes de financiamiento interno y externo para superar el déficit de cerca de USD 5 000 millones contemplado en la Pro forma y para honrar los compromisos crediticios adquiridos con anticipación²⁷.

Por el contrario, el escenario previsto por el Gobierno puede observarse en una entrevista a René Ramírez, Secretario de Planificación²⁸. La inversión pública para 2011 en el Presupuesto estatal asciende a USD 7 349 millones, que incluye a los gobiernos autónomos descentralizados y empresas públicas sobre todo Petroecuador. El Gobierno Central maneja el Plan Anual de Inversiones que sube a USD de 4 098 millones a 4 692 millones.

Su financiamiento es competencia del Ministerio de Finanzas. Los escenarios advertidos para su financiamiento son: acudir a

²⁷ Editorial de El Comercio, lunes 6 de diciembre de 2010.

²⁸ Líderes, lunes 22 de noviembre de 2010.

los países amigos, los multilaterales, deuda interna. No se ve problemas en el financiamiento, porque estamos en los niveles más bajos en los últimos 20 años frente a la relación deuda/PIB a octubre 2009 es de 14,6%. Por consiguiente, según el Gobierno, se tiene capacidad para endeudarse y por eso no es difícil conseguir financiamiento. Se está trabajando con las multilaterales, pero bajo condiciones soberanas.

Para el Secretario de Planificación el objetivo básico de política para el 2011 es desmonopolizar la economía. Sólo el Ecuador y Bolivia no tienen una ley antimonopolio y la principal característica del país, por la cual no hay esa profundización de la redistribución, es porque somos ineficientes y tenemos mercados monopólicos y oligopólicos hiperconcentrados. Para eso se está terminando el proyecto de ley antimonopolios, para ir hacia ese control en el mercado.

Respecto a la inversión privada, anota el funcionario, las metas propuestas en el Código de la Producción se ha visto una intencionalidad de las empresas nacionales y extranjeras -sin contar con sectores estratégicos- de invertir USD 3 000 millones en los próximos cuatro años, durante el período en el cual se den los incentivos.

Los supuestos para la elaboración para elaboración Presupuesto 2011²⁹ son:

-Crecimiento económico 2011	5.06%
- Inflación 2011	3,69%
- Precio barril de petróleo	USD 73,3
-Requerimientos de financiamiento	USD 4 951 millones

Según la propuesta enviada por Patricio Rivera, Ministro de Finanzas, el Presupuesto para el 2011 ascenderá a USD 23 950

²⁹ El Comercio, 30-XI-10

millones: un incremento del 12,5% respecto al del 2010, que sumó USD 21 282 millones. Se calculan unos ingresos tributarios de USD 9 426 millones (para 2010: USD 7300 millones calculados). La inversión pública esperada por SENPLADES asciende a USD 4 691 millones sólo en el Programa Anual de Inversiones, a lo que deben sumarse las inversiones de Petroecuador, de los organismos descentralizados y otros, con lo que la suma asciende a USD 7 350 millones.

6.- UNA CONCLUSIÓN: EL PRESUPUESTO Y EL MODELO POLÍTICO

La política económica en casi tres últimas décadas (1983-2005), se caracterizó por la restricción del gasto público, bajo la inspiración del monetarismo latinoamericano. Con la administración de Alianza País, se imprime un cambio de timón: el Gobierno actual ha impulsado una política expansiva centrada sobre una línea de redistribución económica vía transferencia de subsidios y ampliación del aparato estatal.

Este cambio de rumbo en la política fiscal modifica el patrón de dependencia anterior respecto a las fuentes de financiamiento del gasto público, y de la economía en general. Esta nueva orientación se aprecia en los aspectos externo e interno:

- o En relación a las fuentes de endeudamiento externo, el incremento del gasto público ya no se financia mediante créditos otorgados por la banca y por organismos financieros internacionales, sino que se obtiene de países en desarrollo, China principalmente.
- o En lo interno, el ahorro nacional que, en la línea de la política restrictiva, sirvió para asegurar el pago de la deuda pública y -luego en los años inmediatamente

anteriores al Gobierno de Correa- para crear un fondo de aseguramiento para el crecimiento económico en períodos de deterioro del precio del crudo, fueron tomados para financiar la inicial expansión del gasto público.

- o También en lo interno, se accede al ahorro de la seguridad social, a la repatriación de las divisas de la reserva monetaria depositada en bancos extranjeros, a la vez que se ha incrementado la carga tributaria y se ha mejorado la recaudación del IVA y del IR por parte del SRI.

Los resultados más visibles de este cambio de orientación de la política fiscal se aprecian en algunos aspectos positivos. En primer lugar, las iniciativas de consolidar las relaciones "sur-sur" y de empujar un proyecto de integración regional son consideradas el punto positivo central de la política internacional del Régimen. Es positivo el intento de estrechar las relaciones sur-sur a escala global, sobre todo su apertura al Asia, por ser un polo emergente que conviene al Ecuador. En el plano de la integración regional, destaca el papel del país en la aún embriónica Unión Sudamericana de Naciones (Unasur), pese a que el proceso marcha lentamente.

Quizás el aspecto más positivo sea el cambio en la política social hacia la construcción de un sistema más justo. Hasta hoy ha sido muy positiva la inversión en educación y salud. Buena parte de los fondos petroleros se han dirigido hacia la inversión en salud y educación. En la otra cara, quizás parte del gasto social se ha convertido en la plataforma más controvertida de la gestión pública: Al concretar sus ofertas electorales de duplicar y entregar bonos de pobreza y de vivienda, así como la creación de subsidios para agricultores, tarifas eléctricas y mantener la subvención para los combustibles, fue uno de los puntales para cosechar la alta popularidad de que goza el presidente Correa.

En efecto, al discurso anti Congreso y antipartidos, Correa sumó su plataforma popular en ofertas de bonos y subsidios.

Otro aspecto controversial en la política económica actual constituye el campo de los recursos naturales. Para el Gobierno, un logro revolucionario se consiguió con la expedición de la legislación minera y de hidrocarburos. En los últimos días culminó la renegociación del Gobierno con cinco firmas petroleras extranjeras y la salida del país de cuatro compañías que realizaban actividades petroleras, tras un proceso que duró casi cuatro años³⁰. Un lado crítico de esta política, consiste en cuestionar el modelo económico extractivista por el que supuestamente se ha orientado al país.

Por el lado crítico del modelo, algunos analistas sostienen que si bien el modelo mantuvo a flote a la economía durante el impacto fuerte de la crisis financiera internacional, sin embargo, en el presupuesto del 2011 comienza a mostrar debilidades para su sostenibilidad a futuro³¹.

Puede presentarse un decrecimiento de los ingresos petroleros estatales, pues el endeudamiento con China consistió en una

30 Para el ministro de Recursos Naturales, Wilson Pástor, la renegociación resultó un éxito para el país. Las compañías con las que se firmaron los contratos de prestación de servicios se comprometieron a invertir USD 1 207 millones. El 80% (USD 965 millones) se destinará a producción y el 20% restante para exploración. Est. durante un período que en algunos casos se extiende hasta el 2025.

El Estado acordó una nueva figura en los contratos. Se pasó de los contratos de participación a contratos de prestación de servicios. Bajo este concepto, inédito en el sector petrolero, una empresa que opera un campo va a recibir como remuneración de su inversión y de su trabajo una tarifa o valor por parte del Estado, por cada barril producido.

Los críticos califican como un proceso largo y tortuoso que impidió el incremento de la producción petrolera privada. Se duda también de la capacidad de operación de las dos empresas petroleras que se encargarán de las campos de las empresas que no renegociaron. Además, se muestran pesimistas sobre la futura inversión privada bajo las nuevas condiciones establecidas por el Gobierno.

31 Julio Echeverría El Comercio, 28-XI-10

"venta anticipada de petróleo" que compromete aproximadamente la mitad de la producción diaria de Petroecuador durante los próximos dos años, con lo que se reducen los ingresos del sector público, mientras se ahonda el déficit comercial. Las opciones de financiamiento alternativo del déficit público se reducen, lo que obliga al Gobierno a buscar créditos cada vez costosos. El Gobierno no ha informado sobre cómo cubrirá el déficit cercano a los 5 millones de dólares del presupuesto 2011.

Para otros³², la mayor debilidad de la política fiscal se encuentra en el fuerte nivel de inversiones y el alto gasto corriente que no harán sostenible en el tiempo el plan del Gobierno. "Para mantener la inversión y el crecimiento económico el Gobierno ha recurrido a las reservas monetarias, a recursos del IESS que ya no cuenta con mucho dinero, a créditos con China comprometiendo a Petroecuador con la mitad de sus exportaciones a ese país... Con poco espacio de maniobra y con la negativa del Gobierno a buscar financiamiento en el Banco Mundial, el FMI, la única vía es el endeudamiento interno forzoso: recortará la masa salarial, pagará las liquidaciones en el sector público con bonos, hará que los bancos encajen con certificados de tesorería. Al concretar sus ofertas electorales de duplicar y entregar bonos de pobreza y de vivienda, así como la creación de subsidios para agricultores, tarifas eléctricas y mantener la subvención para los combustibles, fue uno de los puntales para cosechar la alta popularidad de que goza el presidente Correa".

32 Walter Spurrier, El Comercio, 8-X-2010.



ANEXOS

CUADRO No. 1

La evolución económica del Ecuador en 9 años
Tasa anual de crecimiento del PIB 2001-2009

5,34	4,25	3,58	8,0	6,0	4,8	2,0	7,2	0,4
2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009

Fuente: 2001-2005: BCE/ El Comercio, 15 de abril del 2009.-
2006-2009: Banco Central del Ecuador, marzo 2010.

CUADRO No. 2

Datos economía ecuatoriana año 2010: (Líderes, 15-XI-10).

- PIB proyectado para 2010: 3,7%
- Ingreso per cápita (proyección anual) USD 3 592
- Inflación anual 2009 3,44%.- Octubre 2010:
- Tasa de desempleo: 7,4% en el tercer trimestre del 2010, frente al 9,1% de igual período del 2009 según datos del INEC.
- Salario mínimo del 2010: USD 240.
- Canasta familiar básica (septiembre): USD 540.
- Tasa de interés máxima convencional: 9,33%
- Tasa máxima comercial corporativa 10,21%
- Tasa efectiva máxima consumo: 16,30%

CUADRO No. 3

**Ingresos del sector público no financiero
(base devengado en millones de dólares)**

Ingresos del sector público Período	2008	2009 (p)	VAR
	Ene-Dic	Ene-Dic	%
INGRESOS TOTALES	21644	18372	-15,1
Petroleros	8675	5214	-39,9
No petroleros	11963	12199	2,0
Impuesto renta	2339	2457	5,0
IVA	3104	3035	-2,2
ICE	474	425	-10,3
Arancelarios	820	771	-6,0
Contrbs Seg Soc	2097	2287	9,1
Otros impuestos	140	307	9,3
Otros ingresos	2990	2018	-2,4
Resol Oper emp. públicas no finan	1006	959	-4,7

Fuente: FLACSO ECUADOR: Análisis de Coyuntura: Una lectura de los principales componentes económicos, políticos y sociales durante el año 2009 (Cuadro 16)

CUADRO No. 4

**Ingresos del gobierno central (base devengado)
(millones de dólares)**

Ingresos del gobierno central Período	2008	2009	VAR
	Ene-Dic	Ene-Dic	%
INGRESOS TOTALES	13 587	11 351	-16,5
Petroleros	4 642	3 172	-31,7%
No petroleros	7 327	7 387	0,8%
Tributarios	6 358	6 477	1,9%
IVA	2 825	2 706	-2,1%
Impuesto a la renta	2 126	2 233	5,0%
ICE	474	425	-10,3%
Arancelarios	793	747	-5,8
Vehículos	95	83	-12,6%
Otros impuestos	44	223	406,8%
No tributarios	969	910	-6,1%
Transferencias	1 618	793	-51,0%

Fuente: FLACSO ECUADOR: Análisis de Coyuntura: Una lectura de los principales componentes económicos, políticos y sociales durante el año 2009 (Cuadro 20)

CUADRO No. 5

Presión fiscal (ingresos por tributos fiscales/PIB)			
Ingresos base caja a diciembre 2009 (millones de dólares)			
Año	Tributación	PIB	Presión fiscal
2003	3 163,5	28 635,9	11,0%
2004	3 594,9	32 642,2	11,05
2005	4 283,3	37 186,9	11,5%
2006	4 952,8	41 763,2	11,9%
2007	5 565,3	45 789,4	12,2%
2008	6 731,7	52 272,0	12,9%
2009	7 594,0	51 386,0	14,8%

Fuente: FLACSO ECUADOR: Análisis de Coyuntura: Una lectura de los principales componentes económicos, políticos y sociales durante el año 2009 (Cuadro 17).

CUADRO No. 6

Gastos del sector público no financiero (base devengado) (millones de dólares)			
Gastos del sector público no financiero	2008	2009	VAR
Período	Ene-Dic	Ene-Dic	%
GASTOS TOTALES	21 925	19 907	-9,2%
Gasto corriente	15 094	14 126	-6,4%
Intereses devengados	724	706	-2,5%
Sueldos y salarios	4 869	5 588	14,8%
Compras de bienes y servicios	2 087	2 036	-2,4%
Prestaciones de seguridad social	1 563	1 414	-9,5%
Otros gastos	5 851	4 383	-25,1%
Gastos de capital y préstamo neto	6 832	5 780	-15,4%

Fuente: FLACSO ECUADOR: Análisis de Coyuntura: Una lectura de los principales componentes económicos, políticos y sociales durante el año 2009 (Cuadro 18).

CUADRO No. 7
Finanzas públicas

- Presupuesto General del Estado para 2010 USD 21 282 millones
- Deuda pública total (interna y externa) USD 13 173 millones
- Deuda como % del PIB nominal 14,6%

Supuestos para elaboración Presupuesto 2011 (El Comercio, 30-XI-10)

- Crecimiento económico 2011 5,06%
 - Inflación 2011 3,69%
 - Precio barril de petróleo USD 73,3
 - Requerimientos de financiamiento USD 4 951 millones
- Fuente. (Líderes, 29-XI-10)

"HECHOS ESTILIZADOS DEL CICLO ECONÓMICO DE ECUADOR

Evidencia empírica para el período 1990-2009"

Mercy Orellana Bravo**

6 de mayo de 2011

Resumen

Este trabajo presenta un conjunto de "hechos estilizados" del ciclo económico en Ecuador. Para describir las propiedades de las fluctuaciones económicas se siguió la metodología de Kydland y Prescott (1990). Se documentan las volatilidades del componente cíclico de las diferentes variables macroeconómicas así como los comovimientos con el componente cíclico del PIB real. Con el propósito de analizar posibles cambios en las propiedades cíclicas del ciclo económico ecuatoriano, el período de análisis se divide en dos sub-períodos, 1990-1999 y 2000-2009, esto debido a la adopción de la dolarización oficial a inicios de 2000. Los ciclos reales de Ecuador presentan algunas interesantes particularidades. El comercio representa una parte importante de la actividad económica, las exportaciones y los términos de intercambio tienden a liderar el ciclo. Por otro lado la política cambiaria y monetaria juegan un rol significativo en las fluctuaciones de corto plazo.

** e-mail:mqorella@uc.cl Magister en economía, profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Investigadora de departamento de investigaciones.

INDICE DE CONTENIDO

I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION HISTÓRICA DE LAS RECE SIONES EN LA ECONOMÍA ECUATO RIANADESDE 1980.....	4
III. LITERATURA RELEVANTE.....	9
IV. METOLOGÍA Y DATOS.....	13
V. EVIDENCIA EMPÍRICA.....	15
5.1 Propiedades cíclicas del PIB y de los compo nentes de demanda.....	16
5.2 Propiedades cíclicas de los insumos productivos.....	21
5.3 Precios, agregados monetarios y tasa de interés	22
5.4 Aspectos internacionales del ciclo.....	25
VI. CONCLUSIONES Y FUTURAS EXTEN SIONES.....	28
VII. REFERENCIAS.....	30
ANEXO I.....	I
ANEXO II.....	IV
ANEXO III.....	VII

I. Introducción

Las fluctuaciones recurrentes en la actividad económica son comunes tanto en economías desarrolladas como en desarrollo, así diferentes teorías han intentado explicar este fenómeno con relativo éxito. La teoría moderna de ciclo económico establece dos objetivos básicos en la investigación del ciclo económico: la caracterización completa y sistemática de los fenómenos cíclicos en la forma de "hechos estilizados"², y la construcción de modelos completos de equilibrio general que puedan ser evaluados cualitativa y cuantitativamente en términos de su capacidad para reproducir estos hechos.

Este trabajo se enmarca en la investigación del primero de estos objetivos. El propósito principal desde una perspectiva "ateórica", pretende identificar la mayoría de hechos estilizados relacionados con los ciclos económicos en el Ecuador. Estos hechos constituyen un benchmark contra el cual posibles explicaciones de fuentes y mecanismos de las fluctuaciones cíclicas en Ecuador pueden ser confrontados, además de permitir discriminar entre diferentes modelos alternativos.

Para estudiar los hechos estilizados de los ciclos económicos ecuatorianos, se sigue la metodología de Kydland y Prescott (1990). Se estudia los patrones cíclicos del PIB así como también de otras variables claves. Es decir, se desagrega el PIB en elementos por el lado de la demanda, insumos productivos, variables nominales y variables que se relacionan con una economía abierta.

La recopilación de hechos estilizados del ciclo económico es importante por dos razones. Primero esto nos da un resumen de los comovimientos existente entre los agregados en la

2. Por hechos estilizados se alude a regularidades generales en las propiedades estadísticas de las series económicas.

economía, también nos permite tener una aproximación de la magnitud de las fluctuaciones de las variables económicas y de esta manera permite escoger indicadores líderes para la actividad económica. Segundo, esto provee un set de "regularidades" las cuales pueden ser usadas como un benchmark para examinar la validez de los modelos teóricos.

El primer objetivo de este estudio es tener una valoración sobre los comovimientos, la persistencia y la volatilidad de cada una de las variables macroeconómicas relevantes, para datos trimestrales desde 1990 a 2009. La caracterización de los comovimientos son importantes para la discusión de los hechos estilizados del ciclo económicos. Este análisis se complementa mediante la discusión de algunas de las implicaciones teóricas de los fenómenos encontrados. A fin de determinar posibles particularidades, los resultados se comparan con estudios similares a éste para economías de Latinoamérica y para Estados Unidos.

Finalmente el período de estudio también se divide en dos subperíodos, 1990-1999 y 2000-2009. Dicha periodización se debe a que en el 2000 el Ecuador adoptó el dólar como moneda de circulación legal. La mayoría de trabajos de ciclo económico internacionales, establecen que el régimen de tipo de cambio es de principal importancia para explicar las fluctuaciones macroeconómicas. Además existe abundante evidencia que por lo menos una variable real (el tipo de cambio real), cambia significativamente bajo tipo de cambio fijo³ y flexible.

Dado que el tipo de cambio real es visto como un precio relativo del producto interno, la diferencia en la volatilidad de este precio relativo sugiere que puede provocar diferencias en el

comportamiento del producto, consumo inversión, oferta laboral, y otras variables claves (Baxter, 1991).

Así el último objetivo es determinar si el comportamiento estadístico de los agregados macroeconómicos de Ecuador ha cambiado sustancialmente, antes y después de la dolarización.

Al no existir trabajos sobre este tema para el Ecuador, la principal contribución de este estudio es presentar en detalle los hechos estilizados que caracterizan el ciclo económico ecuatoriano.

El resto del documento se organiza de la siguiente manera. En la Sección II se presenta una breve revisión histórica de las recesiones en Ecuador desde 1980 usando datos anuales. Se discute la literatura teórica y empírica sobre los ciclos económicos en la sección III. En la siguiente sección se evalúa el método usado para extraer el componente cíclico de cada serie y los momentos estadísticos de los mismos.

En la Sección V se analiza el comportamiento de las variables macroeconómicas en el período 1990-2009 para documentar las características principales del ciclo económico en Ecuador. Finalmente las conclusiones son propuestas en la Sección VI.

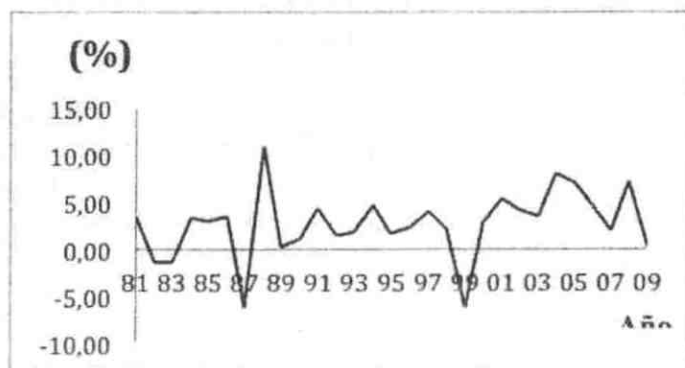
³ Según Calvo y Reinhart (2000), la dolarización puede ser analizada como un tipo de cambio fijo extremo ("hard peg").

I. Revisión histórica de las recesiones en la economía Ecuatoriana desde 1980

Durante los últimos 30 años el PIB ecuatoriano, ha crecido a una tasa promedio de 2.6%, pero también ha presentado amplias fluctuaciones año a año, desde un gran 10.9% en 1988 a solo un -6.51% en 1999. En contraste, en el mismo período el crecimiento de los USA fue de 2.6% y fluctuó en un rango cercano entre -1% a 4%. En los últimos 10 años después de la adopción de la dolarización, Ecuador ha evidenciado una notable reducción en la inflación, desde una tasa de 99% en 2000, a una tasa menor al 3% en 2007, lo cual implica que la contribución de tanto las fluctuaciones nominales como reales han jugado un rol importante durante este período.

Gráfico 1

Tasa de variación anual del PIB real Ecuador: 1980-2009



Fuente: Banco Central del Ecuador

Recesiones de los años '80

Los años '80 se inician con cambios importantes de orden político y económico que determinaron una nueva estrategia en la aplicación de los programas de gobierno. Estos son en primer

término, el retorno en 1979 al régimen democrático y, segundo, el agravamiento de los desequilibrios económicos que venían acumulándose desde la década anterior (Fernández, G., 1994).

Crisis 1982-1983

La crisis ecuatoriana de estos años se desarrolla en un medio internacional desfavorable, moratoria de la deuda externa mexicana, altas tasas de interés en el mercado internacional, la contracción del comercio internacional y un deterioro de los términos de intercambio que provocaron una disminución en las exportaciones de 6.92%.

En el transcurso de un año, la inflación pasó de 14.45% a un 63.28%. A este incremento en los niveles inflacionarios, se sumó la fuerte caída de casi un 63% de las reservas internacionales que acompañadas de un déficit de cuenta corriente, demostraban la vulnerabilidad de la economía para enfrentar shocks externos.

Para ajustar los desequilibrios el gobierno se propuso disminuir el déficit fiscal que para 1982 llegaba a su cifra más alta: 4.2% del PIB, acompañada de una política cambiaria más flexible mediante un sistema de cambio de mini devaluaciones; para 1983 el sucre se había devaluado en un 63.94%, convirtiéndose ésta en una de las principales políticas estabilizadoras del país. Crisis de 1987

Nuevamente en el año 1986 un shock negativo de precios del petróleo golpeó la economía ecuatoriana, provocando una disminución de 24% en los términos de intercambio, la crisis del sector externo se hizo evidente para 1987, lo que provocó una disminución de las reservas internacionales de 138.54% (saldo negativo). Las exportaciones se contrajeron en un 28.45%. La

caída del producto fue una de las más fuertes que ha tenido el país en estas tres décadas -6.47%. La inflación pasó de un 29% a un 56% a finales de 1987.

Una vez más las políticas de ajustes fueron: devaluación cambiaria, control del gasto público y la suspensión de pagos de deuda, lo que produjo una fuerte restricción de capitales externos.

Así las crisis sufridas en la década de los '80 muestran elementos típicos comunes que corresponden a factores externos para las recesiones ecuatorianas: un shock negativo de términos de intercambio.

Recesiones años '90

En los '90 comenzó a prevalecer una política de apertura externa y liberalización. Indicadores importantes como la tasa de interés y el tipo de cambio se determinaron de acuerdo a las condiciones del mercado y entre los objetivos más importantes se encuentran: la reducción de la inflación, el fortalecimiento de la posición fiscal y una sustancial reforma al sector público.

Para finales de 1996, las reservas internacionales habían aumentado notablemente en un 66%. La inflación, registró una notable baja de su nivel, al pasar de 54% en 1992 a 24% a finales de 1996. A su vez, mejoró la situación de las finanzas públicas, se registró un superávit fiscal de 3.3% en relación al PIB. El aumento de las exportaciones no petroleras permitió mantener una balanza comercial positiva.

No obstante, en medio de la relativa estabilidad económica, en 1998 se registran una serie de acontecimientos que tuvieron un fuerte golpe para el país. El impacto del fenómeno del Niño

provocó estragos en la infraestructura y el sector agrícola, la baja del precio del petróleo provocó un deterioro de los términos de intercambio de casi un 14%, la crisis financiera internacional produjo problemas de financiamiento externo.

Esto hechos, conjuntamente con la crisis política, provocaron salida de capitales, una contracción del 20% en las exportaciones y una fuerte presión cambiaria debido a factores especulativos. La banda de flotación cambiaria fue recalibrada en dos ocasiones y la inflación rebrotó a consecuencia de los efectos del desastre climático sobre la producción agrícola y el transporte llegando a una tasa del 45%.

Crisis de 1999

A partir de una profunda crisis de los sistemas financiero y cambiario, la economía ecuatoriana se contrajo alrededor de 7.3%, para finales de 1999, la inflación subió hasta un 60%, la emisión alrededor de un 150% y la depreciación aumentó más de un 190%. La demanda interna disminuyó en un 10%, lo que produjo un aumento del desempleo (16%) y el subempleo (57%). El producto per cápita de los ecuatorianos en 1999 fue menor al que obtenían en 1980 en cerca de 100 dólares, el déficit fiscal aumentó a un 4.2% con respecto al PIB.

En una situación de déficit fiscal y de alta carga del servicio de la deuda en 1999 el Ecuador dejó de pagar los bonos Brady⁴, que luego se extendió a los eurobonos y a la deuda privada.

Para evitar una depreciación aún mayor, proteger el sistema financiero y contener la inflación, en marzo se decretó el congelamiento de una parte de los depósitos financieros. Esto frenó la demanda y restringió las posibilidades de financiamiento de

4 Bonos Brady: Obligación emitida por gobiernos soberanos de mercados emergentes en sustitución de deuda bancaria como consecuencia de una renegociación entre el deudor y sus acreedores.

las empresas. La cartera vencida de la banca privada subió de 9.2% a fines de 1998 a 51.8% en noviembre de 1999.

El debilitamiento de la actividad impidió que la inflación se descontrolara pese a la acelerada depreciación del sucre y al fuerte aumento de la emisión monetaria.

En contraste, un mejoramiento de los precios del petróleo y de los términos de intercambio ayudó a un aumento de las exportaciones petroleras, de esta manera, las exportaciones a final del período habían disminuido en un 3%, sin embargo, las importaciones disminuyeron un 35%, y esto generó un importante superávit de la balanza comercial lo cual provocó un excedente en la cuenta corriente de 6% del PIB.

Se dificultó el acceso al crédito externo y la inversión extranjera directa presentó un leve retroceso. Por tanto, se produjo una reducción de las reservas internacionales de un 40% entre 1998 y 1999.

El público empezó a demandar en forma creciente dólares, presionando a la tasa de cambio. Es así como en 1998 el tipo de cambio de 6521, pasa a 18287 sucres por dólar para 1999. Empezó a ser evidente que las tasas de interés en los depósitos a plazo tendían a ser negativas en términos reales, a pesar de la política del Banco Central del Ecuador de elevarlas nominalmente.

En reacción a los graves trastornos financieros y cambiarios del año anterior, en enero del 2000 las autoridades decidieron sustituir el sucre por el dólar estadounidense. El proyecto sobrevivió incluso a la crisis política que culminó con la deposición del Presidente de la República y al cabo de una transición de seis meses el dólar se transformó en la única moneda de curso legal en Ecuador.

Sin embargo, la inflación se mantuvo muy elevada, con lo que a fines de diciembre de 2000 se situó en el rango de 90% luego de este período la inflación empezó a presentar una tendencia a la baja. Se logró revertir la caída del producto el mismo que creció en un 2%. A pesar de un repunte de las importaciones, la cuenta corriente registró un superávit, causado por la marcada mejoría del precio del petróleo.

Año 2000, dolarización y recesiones.

Durante estos nueve años de dolarización el objetivo de reducir la inflación a un dígito se ha logrado cumplir, es así que en el 2009, la tasa de inflación fue de 5.9%. Otra variable clave que se redujo notablemente fue la tasa de interés activa de corto plazo que cayó a un 9.19%, en comparación a la de 1999 que llegaba a un 69%.

De hecho, la apreciación del tipo de cambio real después de la dolarización es uno de los efectos más importantes de la reforma, y con frecuencia uno de los menos comprendidos. En la ausencia de aumentos de la productividad laboral la única alternativa para un país de aumentar su competitividad en el exterior es por la depreciación de su tipo de cambio (Bradbury y Vernengo (2008)). Sin embargo el Ecuador adoptó la dolarización en un período en que el dólar ha perdido en promedio un 4%⁵ de su valor frente a otras monedas, aumentando las exportaciones ecuatorianas en el proceso.

Cabe recalcar que hasta el 2008, no existieron shocks internacionales fuertes que golpearan a la economía, el crecimiento del producto alcanzó en el 2008 un 7%, con los precios del petróleo que se mantenían altos.

5 Depreciación promedio del tipo de cambio nominal durante los últimos 10 años: frente al Euro 4%, nuevo sol peruano 2% y una apreciación de 0.9% con respecto al peso colombiano. La elección de los países o regiones se debe a que son los principales socios comerciales del Ecuador.

El año 2009 hubo una serie de problemas tanto internacionales como internos, que reflejaron nuevamente la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana. La crisis financiera mundial y el deterioro de los términos de intercambio, afectaron negativamente al crecimiento del PIB que alcanzó un 0.36%.

Nuevamente la caída de las exportaciones debido a un deterioro de los términos de intercambio, señala el carácter de indicador líder que el petróleo tiene en las recesiones ecuatorianas.

II. Literatura Relevante

El conocimiento de los "*hechos estilizados*" juega un rol importante en la macroeconomía, en el sentido que éstos describen cuáles son los hechos que deben ser explicados por los modelos teóricos.

La noción de hechos estilizados tiene sus raíces en el trabajo de Burns y Mitchell (1946) cuya idea básica fue proveer características de los datos de una forma ateorica. Esta idea fue impugnada por Koopmans (1947) quien argumentó que la teoría económica debe entrar de dos maneras. En primer lugar, la teoría económica sirve como un mecanismo para diferenciar los hechos importantes de los de poca importancia. En segundo lugar, las descripciones de los fenómenos económicos no pueden hacerse sin especificar los modelos econométricos estructurales basados en esquemas de oferta y demanda.

Sin embargo en el trabajo de Kydland y Prescott (1990) se acepta la primera crítica pero se rechaza la segunda. Así reportar las características de los ciclos económicos se ha convertido en un ejercicio cotidiano en la macroeconomía a partir de este trabajo. Estos autores destacan la importancia de contar con un conjunto mínimo de hechos estilizados sobre los ciclos económicos que permitan validar los modelos que se utilizan para hacer análisis macroeconómico.

En su trabajo, Kydland y Prescott siguiendo a Lucas (1977) definen a los ciclos económicos como desviaciones repetitivas del producto desde su tendencia y el comportamiento relativo con otros agregados monetarios. Entre sus principales resultados señalan el comportamiento procíclico de los precios en Estados Unidos, además no encuentran evidencia favorable a la hipótesis monetarista de que algún agregado monetario como la

emisión o M1 lideren o conduzcan al ciclo económico. Sin embargo, encuentran que la diferencia entre M2-M1, es decir el canal del crédito, sería un buen indicador líder del ciclo, inclusive mejor que M2.

Para obtener el componente de tendencia y ciclo de las series y posteriormente establecer las relaciones de movimiento entre las principales variables macroeconómicas y el producto a lo largo del ciclo económico, utilizan la metodología desarrollada por Hodrick y Prescott (1980).

Este filtro (H-P) captura el movimiento secular o tendencial de una determinada variable, admitiendo la posibilidad de que ocurran cambios en la tendencia.

Estudios posteriores han aplicado esta metodología "ateórica" para documentar la evidencia del ciclo económico en distintos países. Así Backus y Kehoe (1992) aplican la misma metodología para 10 países de la OECD, ellos dividen los datos en pre y post guerra y entre sus principales resultados encuentran una disminución en la volatilidad del producto en los datos de post guerra, además encuentran que el componente cíclico del consumo y la inversión son procíclicos al producto, sin embargo la desviación estándar de la primera es igual que la del producto, pero para la inversión es tres veces más volátil.

Reportan dos cambios significativos en el comportamiento cíclico de los precios, en el período antes de la guerra el producto y el nivel de precios estaban positivamente correlacionados, sin embargo en los datos de post guerra los precios tienen un comportamiento contracíclico. Encuentran evidencia de disminución en las correlaciones entre el dinero y el producto en el período de post guerra.

Además encuentran un aumento significativo en la persistencia

del movimiento de los precios en la mayoría de los países considerados.

Fisher, et al.(1994) utilizan el filtro Hodrick y Prescott para reportar los principales hechos del ciclo económico australiano entre sus principales resultados está el comportamiento procíclico de la inversión y el consumo, la volatilidad del primero es mayor que el producto pero la volatilidad del consumo es menor que la volatilidad del PIB. El consumo del gobierno parece no correlacionado con el ciclo. Las exportaciones son procíclicas y contemporáneas con el ciclo.

Al igual que los resultados de Hodrick y Prescott para los EEUU, encuentran que el nivel de precios es contracíclico y que la base monetaria rezaga al ciclo por cerca de dos trimestres lo que sugeriría que los shocks monetarios no son una fuente significativa de las fluctuaciones económicas en Australia.

Sin embargo ya sea por la ausencia de datos o estabilidad económica en los países de Latinoamérica la mayoría han dejado de lado esta línea de investigación. Entre los primeros trabajos realizados para estas economías está el trabajo de Kydland y Zarazaga (1997), aplicando la misma metodología de Kydland y Prescott(1990), documentan las propiedades del ciclo económico en Argentina. Sin embargo, el principal problema que enfrentan es la disponibilidad de datos y usan dos versiones no consolidadas de las cuentas nacionales. Por este motivo los hechos estilizados del ciclo económico no son robustos en las distintas bases de datos.

Entre las principales conclusiones que reportan es la gran volatilidad del producto en comparación con EEUU, además encuentran que los resultados obtenidos no son favorables a la hipótesis de que los factores nominales desempeñan el papel

más importante en las fluctuaciones económicas. En particular, el nivel de precios es contracíclico, al igual que los agregados monetarios. Finalmente los autores concluyen que los factores nominales no parecen ser capaces de dar cuenta de cualquier fracción importante de los ciclos económicos de los países de América Latina en particular de Argentina.

Agenor, et al. (1998) en su estudio incluyen a Chile, Colombia, México y Uruguay además de 7 países de ingreso medio, para investigar la existencia de un set de hechos estilizados de los ciclos económicos en estos países. El documento se concentra en los ciclos de un índice de producción industrial, utilizan dos procedimientos para obtener el componente cíclico: el filtro de Hodrick-Prescott (H-P) y Baxter-King (B-K). Entre los principales resultados encuentran que la volatilidad del producto medida por la desviación estándar varía sustancialmente entre los países en desarrollo, además en promedio la volatilidad es mucho mayor que los países industrializados.

Hallan evidencia favorable a la hipótesis que los salarios reales son procíclicos. Encuentran que no hay una relación consistente entre el nivel de precios y la inflación con el producto. Además reportan que la correlación entre el dinero y el producto es contemporánea positiva pero no muy fuerte. Sus resultados sugieren la importancia de los shocks de oferta en la conducción del ciclo económico en los países en desarrollo.

Sin embargo, Belaisch y Soto (1998), encuentran que el "mito monetario" encontrado por Kydland y Prescott para la economía de los Estados Unidos está vivo en Chile, entre sus principales resultados está la excesiva sensibilidad del consumo a las fluctuaciones del producto, la volatilidad de la inversión es aproximadamente cuatro veces mayor que la del producto.

Encuentran correlación contemporánea de las exportaciones

con el producto señalando que las exportaciones podrían jugar un rol importante en la determinación de las fluctuaciones de corto plazo en la economía chilena. Reportan un movimiento contracíclico de los precios y procíclicos de los salarios reales. Sin embargo las fluctuaciones en M1 son fuertemente procíclicas y lideran el ciclo hasta por dos trimestres.

Retrepo y Reyes (2000) repiten el ejercicio realizado por Kydland y Prescott para estudiar los ciclos de la economía Colombiana, encuentran una excesiva volatilidad de la inversión y un comportamiento acíclico de las exportaciones. Reportan que los insumos productivos presentan un comportamiento procíclico con una volatilidad menor que la del PIB. Sin embargo reportan conclusiones diferentes que Agenor et al. (1998), los precios y las distintas medidas de dinero son procíclicas y sus correlaciones son contemporáneas. Concluyen que las fluctuaciones cíclicas de la economía colombiana estarían siendo explicadas principalmente por choques de demanda.

Entre los principales trabajos que relacionan el ciclo económico con el tipo de cambio está el documento de Baxter y Stockman (1988), ellos investigan si las propiedades estadísticas de los ciclos económicos de 43 países dependen de la elección del tipo de cambio, para eso comparan el comportamiento de las principales series macroeconómicas bajo el sistema de tipo de cambio fijo Bretton Woods con el sistema de tipo de cambio flotante que prevaleció desde 1973, utilizan tres métodos alternativos para descomponer la serie en ciclo y tendencia. La conclusión de este estudio es que algunas series como las de comercio exterior y la producción industrial, se han vuelto más volátiles bajo tipo de cambio flexible, aunque la magnitud del aumento es muy pequeña, sin embargo, hay poca evidencia que esos cambios se deban a la elección del tipo de cambio.

Baxter (1991) realiza la misma investigación anterior pero sólo para la economía de Estados Unidos, sus principales resultados son: bajo el período de tipo de cambio flexible, la volatilidad de la inversión privada fue mayor, pero el gasto en equipos de planta fue menor. La volatilidad de las importaciones fue sustancialmente más alta en el período de tipo de cambio flexible, aunque la volatilidad de las exportaciones disminuyó. Además hay evidencia que la volatilidad del consumo incrementó en el período post 1973. Cabe destacar que sus resultados son sensibles al método utilizado para obtener la tendencia de los datos. Ahmed, S. (2003), Estudia las fuentes de las fluctuaciones económicas y sus consecuencias para la elección del régimen cambiario en los principales países de América Latina. Mediante un VAR, encuentra que los choques externos juegan un papel limitado en las fluctuaciones del producto en estos países. Sugiere además que la rigidez del tipo de cambio no puede ser tan costosa para estas economías, como predice la teoría económica convencional.

La literatura para el caso de Ecuador es escasa. Uno de los mayores obstáculos para establecer las características claves de ciclo económico ecuatoriano es la ausencia de datos trimestrales de algunas variables macro que juegan un rol importante en la teoría moderna de los ciclos económicos. Sin embargo en este trabajo se trata de describir la mayor cantidad de hechos que los datos lo permitan.

III. Metodología y Datos

Los hechos estilizados que caracterizan el ciclo económico en Ecuador fueron obtenidos en base a los datos disponible con información trimestral, la cual cubre el período 1990-2009. Para caracterizar las regularidades del ciclo económico en Ecuador se utiliza la metodología utilizada por Kydland y Prescott (1990) como una guía. Estos autores utilizan el Filtro⁶ de Hodrick y Prescott para obtener el componente cíclico de las series de datos.

Durante los últimos años un gran debate se ha producido con respecto a las habilidades de los diferentes métodos estadísticos para descomponer las series de tiempo en términos de tendencia y ciclo (Baxter y King, 1995); Canova, 1994). Las relativas ventajas de diferentes técnicas tal como las de Beveridge y Nelson (1981), Watson (1886), Hodrick y Prescott (1990) y Baxter y King (1995) no han sido establecidas y es posible cuestionar la solidez de los resultados obtenidos dependiendo el uso de cualquiera de ellos.

Los filtros mecánicos han sido criticados por varios autores, en Harvey y Jaeger (1993), ellos señalan que el filtro Hodrick-Prescott (H-P) pueden producir ciclos espurios cuando se aplica a un conjunto de datos. Guay y St-Amant (1996) encuentran que los filtros HP y Baxter-King (B-K) no son buenos en identificar el componente cíclico de las series de tiempo que tiene un espectro con la forma características de la mayoría de las series macroeconómicas. Baxter y King (1995) señalan que los dos filtros tanto el HP como el BK están mal definidos al principio y al final de la muestra.

Sin embargo, a pesar de que este debate todavía no está resuelto, en este trabajo se sigue la práctica estándar de la literatura

⁶ La descripción del Filtro Hodrick y Prescott se desarrolla en el Anexo II.

de los ciclos económicos, de reportar los hechos estilizados usando la desviación de las variables desde su tendencia de largo plazo obtenida con el filtro Hodrick y Prescott (H-P). Al hacer esta elección se facilita la comparación entre los resultados obtenidos aquí y los otros obtenidos de diferentes trabajos. Canova (1994) señala su apoyo a la utilización del filtro HP argumentando que para comparar resultados entre diferentes modelos se debe estar viendo a través de la misma ventana ("looking through the same window").

El reporte de hechos estilizados sigue a la literatura tradicional al presentar estadísticos con relación a cuatro aspectos del comportamiento cíclico de las series⁷.

1. La amplitud de las fluctuaciones (volatilidad) medida por la desviación estándar de cada serie. La volatilidad, al estar las series expresadas en logaritmo, corresponde a la desviación estándar del porcentaje en el que el componente cíclico de la variable se desvía del componente de crecimiento.
2. La razón de la desviación estándar de cada serie y el producto (volatilidad relativa).
3. El grado de persistencia o inercia en las desviaciones cíclicas medidas por el coeficiente de correlación de primer orden.
4. El grado y dirección de comovimiento con el producto real, representado por la correlación contemporánea.

⁷ Todas las series son ajustadas estacionalmente usando el procedimiento X-11 y expresadas de forma logarítmica antes de ser filtradas, con la excepción de las variables porcentuales, tales como la inflación y la tasa de interés cuales van en niveles.

5. La fase de cambio o desfase con que una variable sigue a la otra, representado por la correlación rezagada entre ambas series (lidera o rezaga el ciclo del producto)⁸.

Una variable lidera al producto por i trimestres si su correlación llega a su valor más alto i trimestres antes que el producto. Dado que todas las variables están en logaritmos, el cambio en el componente de tendencia presenta la tasa de crecimiento.

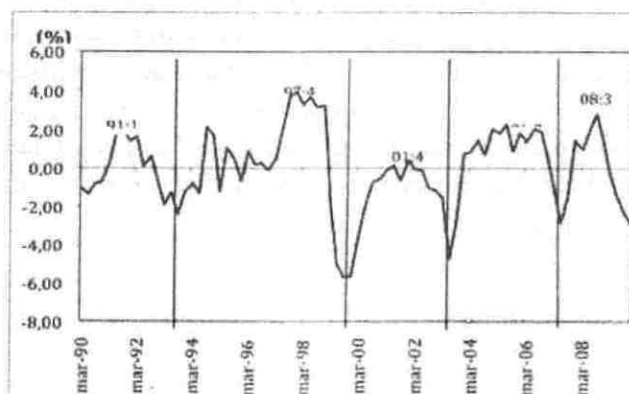
Adoptando la estructura de estudios anteriores se organiza la presentación de los hechos estilizados del ciclo económico siguiendo la siguiente clasificación de los datos: datos de insumo de producción, datos de los componentes de la demanda, datos de variables nominales. También se reportan las propiedades de ciertas variables relevantes para Ecuador al ser una economía pequeña y abierta.

⁸ Si la correlación contemporánea es cercana a uno se describe a la variable como procíclica, si ésta es cercana a menos uno, la designamos como contracíclica, y si es cercana a cero, decimos que es acíclica.

IV. Evidencia Empírica

El gráfico 2 indica la evolución del componente cíclico del PIB de Ecuador en el período bajo análisis. En la serie filtrada usando el algoritmo de Bry-Boschan⁹ para determinar las simas y los valles, se identifican 4 diferentes ciclos (medido de cima a cima), sin embargo, ellos difieren en magnitud y tamaño¹⁰. Cabe notar, que la amplitud de los ciclos ha disminuido en el tiempo, al igual que la volatilidad.

Gráfico 2
Componente cíclico del PIB real: 1990:1-2009:4



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración Propia

La duración promedio de un ciclo durante este período es aproximadamente de 4 años. Claramente la duración en la fase de recesión ha ido disminuyendo y son menores que las fases de expansión. Sin embargo, la recuperación en la fase de expansión es altamente volátil en el Ecuador aproximadamente 5 trimestres. La mayor volatilidad del PIB se alcanzó en el período comprendido entre 1997:4-2001:4 alrededor de 3.24%, los otros ciclos registran una volatilidad promedio de 1.90%.

9 La descripción de esta metodología se encuentra desarrollada en el Anexo II.

10 Se denomina amplitud a la diferencia entre el valor máximo y mínimo del ciclo y tamaño a la duración trimestral en cada fase del ciclo.

V.1 El PIB y los componentes de la demanda agregada¹¹

La primera característica notable, que se sitúa como un hecho importante es la alta volatilidad del PIB cercana a 2.09% durante todo el período de análisis. Comparando con otros países de América Latina, Restrepo y Reyes (2000) reportan para Colombia una volatilidad de 1.61%. Para Argentina Kydland y Zarazaga(1997) documentan una volatilidad de las fluctuaciones del producto dos veces mayor que las del Ecuador. Sin embargo, estas volatilidades son mayores a las reportadas para economías industrializadas¹².

En parte esta alta volatilidad es un reflejo de las características estructurales de la economía ecuatoriana (relativa ausencia de estabilizadores automáticos, mercados financieros poco desarrollados, poca diversificación de la estructura productiva). Otra característica notable es la alta persistencia (autocorrelación) del PIB, un coeficiente de 0.77; es decir cuando el producto cae (sube) esta caída (alza) tiende a perdurar y a ser más pronunciada.

Sin embargo, a pesar de que la volatilidad del producto después de la dolarización es menor, ésta diferencia no es estadísticamente significativa. Por lo tanto este resultado indica que la volatilidad del producto es igual en ambos períodos. Este hecho es importante ya que trabajos como Edwards(2005) y Duncan (2003) encuentran que la volatilidad del producto es una función decreciente del régimen cambiario. A mayor flexibilidad del tipo de cambio menor la volatilidad del producto.

Así la ausencia de política monetaria y de tipo de cambio podría inducir a mayor volatilidad del producto. Sin embargo, la habili-

11 La descripción de esta metodología se encuentra desarrollada en el Anexo II.

12 Se denomina amplitud a la diferencia entre el valor máximo y mínimo del ciclo y tamaño a la duración trimestral en cada fase del ciclo.

dad de la autoridad monetaria para acomodar los shocks reales va depender de su grado de credibilidad y de su capacidad para distinguir en forma relativamente rápida entre shocks permanentes y transitorios.

En la ausencia de uno de ellos, la acción de la autoridad monetaria pasaría a ser desestabilizadora, produciendo mayores costos en términos de inflación. Este hecho fue notable en la crisis de 1999, las intervenciones del gobierno provocaban mayor inflación y no lograban estabilizar el producto, la carencia de credibilidad de la autoridad monetaria se debió en parte a la falta de independencia del Banco Central y por otro lado al historial de mal manejo de la política monetaria. No obstante, la evaluación de este tipo de opciones de política necesita mayor análisis empírico.

El consumo privado es altamente procíclico como se aprecia en la mayoría de los países, además se mueve en forma contemporánea con el producto. Cuando se mira todo el período analizado se encuentra que el consumo es más volátil que el producto. Siguiendo los modelos RBC que son esencialmente neoclásicos, el consumo es usualmente modelado bajo la hipótesis del ingreso permanente, es este sentido la volatilidad de consumo debería ser más pequeña que la del producto dado que los agentes que optimizan intertemporalmente tienden a suavizar el consumo (De Gregorio, 2007).

Sin embargo al realizar un análisis del ciclo del consumo se encuentra un hecho importante, este aparente exceso de variabilidad se debe principalmente a la gran volatilidad del consumo que se reporta para el período 1999-2000. Estadísticamente la volatilidad del consumo es diferente y muy superior a las volatilidades observadas en los otros periodos que se resumen en el cuadro 1. Es importante destacar que al no incluir en el periodo comprendido de 1990-2009 la volatili-

dad observada en la época de crisis (1999-2000), la volatilidad del consumo es estadísticamente igual a la del PIB, esta alta volatilidad sugiere que las restricciones al acceso al crédito en Ecuador son relevantes.

Cuadro 1
Volatilidad del ciclo del consumo

Período	Absoluta	Relativa*
1990-2009	2.33%	1.11
1990-2009**	1.72%	0.97
1999-2000***	3.27%	1.52
1990-1998	1.80%	1.02
2001-2009	1.63%	0.91

* En relación al PIB

** No incluye el período 1999-2000

*** Significativamente diferente al 1%

Sin embargo el comportamiento del consumo en el período 1999-2000 fue distinto. En anteriores recesiones sufridas por el Ecuador, el consumo disminuía en alrededor del 3%, sin embargo a mediados de 1999 el consumo sufrió una contracción de cerca un 7% de su nivel de largo plazo.

Cuadro 2
Principales indicadores económicos

	1998	1999	2000
Tasa de variación anual			
Producto interno bruto	0.4	-6.7	2
Inflación	43.4	60.7	96.6
Salario mínimo real	-7.2	-10.7	-4
Dinero(M1)	34.8	88.6	...
Tipo de cambio real efectivo	3.8	38.7	18.1
Términos de Intercambio	-11	6.7	14.3
Porcentajes			
Tasa de desempleo urbano	11.5	15.1	14.7
Resultado fiscal/PIB	-5.6	-4.6	0
Tasa de interés real pasiva	2.6	-2	-43
Tasa de interés real activa	10.3	7.9	38.6
Deuda externa /PIB	65	97	100
Millones de dólares			
Exportaciones	5007	5264	5845
Importaciones	6409	3761	4165
Saldo cuenta corriente	-2169	956	750
Cuenta de capital y financiera	1335	-1847	-950
Balanza global	-834	-891	-200

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración Propia

Así en 1998 el Ecuador sufre una fuerte caída de los términos de intercambio, debido a la disminución de los precios del petróleo, además de una grave destrucción de los cultivos causadas por un fenómeno climático. Estos dos shocks provocaron un déficit de cuenta corriente superior al 8% del PIB.

La economía necesitaba financiar este déficit mediante un aumento de su deuda, o una disminución de sus reservas existentes de activos externos como lo hacía en sus anteriores recepciones, sin embargo la crisis financiera que se desató en 1999

trajo como consecuencia el congelamiento de las cuentas bancarias del sistema financiero local, una fuerte deuda interna, disminución de las reservas internacionales para controlar la devaluación de la moneda además de restricciones internacionales de crédito, por lo tanto para poder ajustar el déficit los agentes tenían que reducir fuertemente su consumo interno.

En toda la muestra el *consumo del gobierno* está positivamente correlacionado con el PIB. El consumo del gobierno es procíclico y coincide con el ciclo del PIB. Este resultado difiere de la evidencia encontrada para los países industrializados, donde el comportamiento es acíclico. La alta volatilidad de esta variable, sugiere que el consumo del gobierno podría jugar un rol importante en causar fluctuaciones económicas.

Otra característica relevante es la menor volatilidad de ésta variable después de la dolarización. Savastano (1999) argumenta que uno de los beneficios de la dolarización oficial es que genera disciplina fiscal ya que elimina la posibilidad de la emisión monetaria para financiar el déficit fiscal.

Otra característica interesante del ciclo económico en Ecuador es la presencia de grandes fluctuaciones en la inversión. Como fracción del PIB, la formación bruta de capital fijo aumentó desde un bajo 17% a principios de 1990 a un 28% a finales del 2009. Sin embargo esta importante expansión de la inversión fue también caracterizada por altos niveles de volatilidad, que alcanzaron un 7.96% en el período de estudio, esto es cuatro veces más que el PIB. Estos resultados son consistentes con la evidencia internacional, Kydland y Prescott para los Estados Unidos, Fisher, et al para Australia, Kydland y Zarazaga para Argentina.

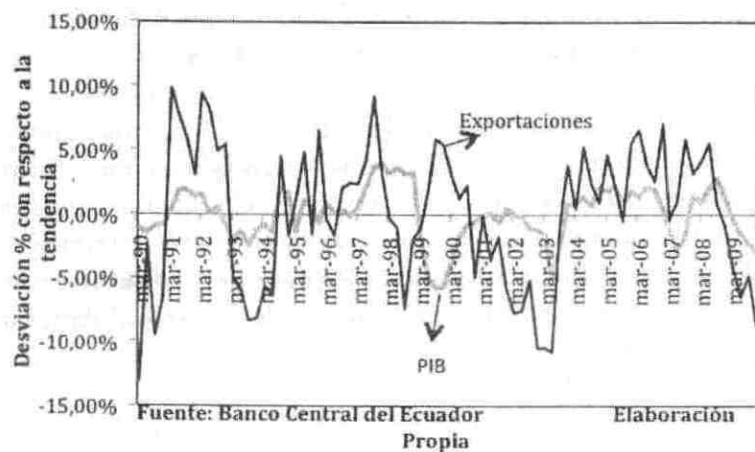
Las exportaciones e importaciones son respectivamente dos y cuatro veces más volátiles que el PIB en la muestra completa.

Para los Estados Unidos Kydland y Prescott reportan que las importaciones y las exportaciones son tres veces más volátiles que el PIB. La mayor volatilidad relativa de las exportaciones con respecto al PIB se debe a que las exportaciones representan cerca del 35% del PIB, mientras tanto para los Estados Unidos representan solo un 13%. Las importaciones son altamente procíclicas no obstante las exportaciones son débilmente procíclicas. El patrón procíclico de las importaciones puede estar asociado a la fuerte prociclicidad de la inversión.

Un resultado interesante surge de la menor volatilidad del componente cíclico de las importaciones después de la dolarización, esto puede ser una consecuencia directa de la menor volatilidad del tipo de cambio, ya que con la dolarización se reducen los costos de transacción relacionado al comercio de bienes.

Gráfico 2

Comportamiento cíclico del PIB y las exportaciones



Un hecho importante es que el componente cíclico de las exportaciones lidera al ciclo del PIB por cerca de dos trimestres. Este comportamiento es común en toda la muestra, esto resalta el importante rol que juegan las exportaciones en las fluctuaciones de corto plazo en una economía pequeña y abierta como la ecuatoriana. Dado que la composición de las exportaciones no ha cambiado en los dos períodos y al ser estos principalmente commodities (petróleo y banano), la volatilidad no ha cambiado en los dos subperíodos.

V.2 Factores Productivos

En la literatura de ciclos reales, estimulada por Kydland y Prescott (1982), el mercado laboral es fundamental para la transmisión de los shocks productivos en la economía. Este mercado concentra, además algunos de los desafíos más relevantes que enfrenta esta literatura¹⁴. Los mercados de factores, por medio de políticas gubernamentales, contienen rigideces que los alejan del equilibrio obtenido en modelos sin distorsiones. Las rigideces de los mercados de factores son evidentes en Ecuador.

Así el *stock de capital* muestra un comportamiento acíclico para toda la muestra. Sin embargo, tiende a rezagar al ciclo del producto por casi dos trimestres. Es decir al stock de capital le toma dos trimestres ajustarse al ciclo económico.

Un hecho importante es el comportamiento altamente volátil de esta serie, 1.28 veces más volátil que el PIB, este resultado es contradictorio a la evidencia internacional, los mismos reportan que el stock de capital fluctúa mucho menos que el producto.

14 La mayoría de las extensiones realizadas a la teoría de los ciclos reales durante los últimos años tiene relación con el mercado laboral. Por ejemplo incorporando indivisibilidades (Hansen, 1985) y asociando el ocio con trabajo en casa (Greenwood, et al, 1995).

Sin embargo, es importante tomar en cuenta que la volatilidad del capital respecto al PIB está determinada por sus componentes. Restrepo y Soto (2004) encuentran para Chile que en el caso de la maquinaria, la volatilidad del capital es más alta que la del producto, pero ésta se ve contrarrestada por la baja variabilidad que presenta el capital de construcción. No obstante Ecuador no cuenta con tal desagregación del stock de capital.

Otro hecho importante lo reporta el *salario real*, es altamente volátil, nueve veces más que el PIB; según la teoría Keynesiana se esperaría una conducta contracíclica de dicha variable y de acuerdo, a los modelos de equilibrio del ciclo económico se predeciría un comportamiento procíclico. En Ecuador el salario real tiene un comportamiento procíclico y rezaga al ciclo del producto por dos trimestres. Esta característica es común en los países en desarrollo, mientras que en los países desarrollados son más bien acíclicos. Esta evidencia apuntaría a que la curva de Phillips basada en rigideces de los salarios nominales no es realista, pues este tipo de modelos predice un salario real contracíclico (De Gregorio, 2007).

En los modelos de ciclo económico real, la incorporación de sustitución intertemporal del trabajo, permite generar una correlación positiva entre el empleo y el producto, este hecho también se observa en la serie cíclica del empleo, ésta presenta un comportamiento procíclico y es menos volátil que el PIB, hecho que también se reporta para economías desarrolladas y emergentes.

V.3 Agregados Monetarios, Tasa de interés y Precios

El comportamiento de las variables nominales tradicionalmente ha sido sujeto de mucha atención en las investigaciones del ciclo económico.

Para analizar el comportamiento cíclico de los agregados monetarios que incluyen M1 y M2, es importante separar el análisis pre y post dolarización, ya que la dolarización restringe la emisión monetaria y la capacidad de la autoridad de utilizar política monetaria por lo tanto la oferta monetaria será el resultado de la balanza de pagos (Rojas-Suárez, 1999).

Así en el período 1994-1999 M1 es seis veces más volátil que el producto y refleja el interés de la política monetaria seguida por el Banco Central del Ecuador. M1 lidera al ciclo hasta por tres trimestres al ciclo del producto. La correlación contemporánea entre el PIB y M2 es cero. No obstante existe una correlación positiva que lidera al producto.

Por lo tanto el mito monetario que encuentra Kydland y Prescott en los Estados Unidos ya que M1 coincide con el ciclo del PIB, parece ser una realidad en Ecuador antes del 2000. Mientras que el cuasidinero (M2-M1) tiene un comportamiento acíclico, no obstante esta lidera al ciclo del PIB.

Después de la dolarización el comportamiento de M1 es acíclico, no obstante M2 es procíclico y rezaga al ciclo por solo un trimestre, por lo tanto, como señala Kydland y Prescott el análisis del mercado del crédito puede ocupar un lugar importante en el estudio del ciclo económico ecuatoriano antes y después de la dolarización.

Un hecho semejante en las dos submuestras es la alta volatilidad de M1. Sin embargo la volatilidad de M1 en el período pre dolarización es dos veces menor que la encontrada en el período post-dolarización. Los resultados son consistentes con los encontrados en la literatura internacional (Backus and Kehoe, 1992).

Por otro lado, al analizar el comportamiento del ciclo de la *tasa de interés*, se encuentran diferencias notables en las dos submuestras. Así en la primera submuestra las tasas de interés de corto plazo nominales, muestran un patrón procíclico y coincidente con el ciclo del producto, lo cual indicaría una política monetaria más activa. Por lo tanto aumentos en el producto estarían seguidos por aumentos en la tasa de interés de corto plazo, indicando una política acomodativa.

Por el contrario, en el período de adopción de la dolarización, la tasa de interés de corto plazo muestra un patrón altamente anticíclico, esto debido a que en una economía dolarizada la evolución de la tasa de interés de corto plazo se ve influenciada, por la tasa de interés internacional, a través de la condición de paridad de tasas de interés, y a través del premio por riesgo, el comportamiento de la tasa de interés va a depender del grado de sincronización del ciclo de los Estados Unidos con el de Ecuador (Carrera et al. (2002)) y de la proporción de premio por riesgo.

La tasa de interés en todo el período es altamente volátil, sin embargo después de la dolarización ésta es cuatro veces menor que la volatilidad reportada para el período 1990-1999.

En la literatura de ciclos económicos, las teorías de oferta agregada y ciclo económico real establecen que si los movimientos del producto se producen debido a shocks de demanda, se espera que los precios sean procíclicos con el producto, por el contrario, si los shocks se originan por el lado de la oferta luego se espera que los precios sean contracíclicos. En toda la muestra de estudio, los precios indican un comportamiento contracíclico con el producto. La importancia de estos hechos es que los shocks relacionados a cambios tecnológicos, cambio en los precios o cambio en los términos de intercambio podrían ser los responsables de los ciclos económicos en el Ecuador.

Otro resultado interesante es que los precios son cuatro veces más volátiles que el PIB, confirmando el comportamiento inflacionario del país, además los precios muestran una alta inercia inflacionaria, el coeficiente de autocorrelación es de 0.94. Este comportamiento es similar en las dos submuestras.

Al examinar el comportamiento de la inflación, se resalta nuevamente el carácter contracíclico de dicha variable, similar a los precios, estos dos resultados respaldan el hecho que los salarios reales sean contracíclicos, sugiriendo que los shocks de oferta son una importante fuente de fluctuaciones en la actividad agregada.

Otro hecho importante que se debe destacar para el período 1990-1999 es el comportamiento cíclico del tipo de cambio nominal, el cual a su vez es contracíclico y rezaga al ciclo del PIB por un trimestre, reafirmando la evidencia reportada anteriormente: en épocas de recesión la autoridad monetaria devaluaba la moneda, como un mecanismo para atenuar el ciclo del PIB.

Sin embargo las depreciaciones cambiarias pueden afectar directamente el precio de los bienes de producción nacional si la política monetaria carece de credibilidad (De Gregorio, 2009). Así los agentes probablemente reaccionarán frente a la depreciación nominal subiendo el precio de los bienes nacionales. En estrecha relación, si las expectativas de inflación no están bien ancladas, los aumentos iniciales de los precios de algunos productos importados se pueden propagar a otros precios internos y producir alzas generalizadas en los precios. En tal situación habrá un alto pass-through a la inflación del IPC. En el caso de la economía ecuatoriana para el período 1990-1999, no existe ningún tipo de estudio realizado anteriormente relacionando este tema. Al realizar un simple análisis de cor-

relación entre precios internos y el tipo de cambio, se encontró que existe una alta correlación positiva cercana a 0.80 y que los precios internos rezagan al tipo de cambio un trimestre.

Para poder confirmar el resultado anterior, se calculó el coeficiente de pass-through¹⁵ el cual resultó estar cercano a 0.70 en promedio. A primera vista, esto podría ayudar a corroborar el hecho de que la falta de credibilidad de la autoridad monetaria hizo que las expectativas de inflación no estuvieran bien ancladas, dando como resultado que las variaciones en el tipo de cambio nominal produjeran un fuerte aumento en los precios.

Sin embargo, al ser sólo un pequeño análisis no podemos obtener conclusiones robustas al respecto, por lo cual es un hecho importante que merece mayor atención para la aplicación de futuras investigaciones.

V.4 Aspectos Internacionales del Ciclo

Finalmente, en una economía pequeña y abierta, tal como la ecuatoriana, se debería esperar un importante efecto del ciclo económico internacional en la economía doméstica. Principalmente cuando el comercio exterior es fuertemente dependiente de los precios de los commodity. En este caso, esta dependencia surge de la gran proporción de petróleo en las exportaciones.

Dado que los precios de los commodity son altamente volátiles por tal motivo, no es sorprendente encontrar que la volatilidad de los *términos de intercambio* sea cinco veces más volátil que el

15 El coeficiente de pass-through es el coeficiente de la depreciación cambiaria anual tomada de una regresión para la inflación anual, sin otros regresores utilizando datos mensuales y una regresión con muestra móvil a diez años. Metodología tomada de De Gregorio (2009).

PIB. Esta volatilidad es mucho más grande que las reportadas para economías desarrolladas, las mismas que en promedio presentan una volatilidad de 3.5%. No obstante, según Mendoza (1995), reporta una volatilidad en promedio de alrededor de 12% para economías de América Latina y África.

No existe diferencia significativa de la volatilidad de los términos de intercambio en los períodos antes y después de la dolarización, el patrón de comovimiento es similar en todo el período muestral, siendo este débilmente procíclico con el ciclo del PIB, sin embargo lidera al PIB por tres trimestres evidenciando que los shocks de términos de intercambio son una de las principales fuentes que conducen al ciclo económico ecuatoriano.

Mendoza (1995) muestra evidencia para un conjunto de economías emergentes que los choques a los términos de intercambio son largos, persistentes y débilmente procíclicos. El estudio de Mendoza señala que los choques a los términos de intercambio explican entre un 40 y 50 por ciento de la variabilidad del producto.

Este resultado ofrece indicio de que las desviaciones de los términos de intercambio al ser volátiles y persistentes, dado el movimiento procíclico anticipado con el producto, podrían conllevar a ciclos en el producto.

El análisis del comportamiento del tipo de cambio real es de gran relevancia ya que esta variable juega un rol determinante al describir el grado de competitividad de la economía frente al resto del mundo. (Larrain y Sachs (2005)).

En lo que se refiere al comportamiento cíclico del tipo de cambio en período 1990-1999, el TCR claramente es más volátil, comprobando la hipótesis de Mussa (1986) que el tipo de cam-

bio real es más volátil bajo tipo de cambio flexible y esto se debe principalmente por el comportamiento del tipo de cambio nominal. Así en este período la volatilidad del tipo de cambio real, está fuertemente influenciado por la variabilidad del tipo de cambio nominal.

Así, sin un completo pass-through al IPC, los movimientos del tipo de cambio nominal se traducen en movimientos del tipo de cambio real. Esto afirma el comportamiento altamente contracíclico y coincidente del tipo de cambio real con el ciclo del PIB.

En el segundo subperíodo el TCR es estadísticamente menos volátil que el período anterior, debido a que con la adopción de la dolarización la autoridad monetaria ya no ejerce poder de uso sobre el tipo de cambio nominal. Sin embargo el TCR tiene un comportamiento débilmente procíclico con el PIB y rezaga al ciclo por tres trimestres. Para entender por qué se presenta este comportamiento procíclico del TCR, se debe analizar los principales fundamentales que tienen influencia sobre el tipo de cambio real. Este tipo de análisis está fuera del alcance de estudio de la presente investigación.

Siguiendo el trabajo de Segovia¹⁶ (2003) el cual determinó las variables fundamentales que establecen la trayectoria del TCR en Ecuador, se aplicó la misma metodología para dos períodos: antes (1990-1999) y después (2000-2009) de la dolarización, para determinar la duración de los desalineamientos del TCR, mediante un modelo vectorial de corrección de errores. Los resultados obtenidos indicaron que los desalineamientos del tipo de cambio real duraron en promedio dos trimestres antes de la dolarización mientras que después de ésta el período promedio fue de seis trimestres.

¹⁶ Estos autores realizan un estudio para el período 1994-2002, y encuentran que los fundamentales del tipo de cambio real para Ecuador son: Productividad media del trabajo(-), remesas(+), Flujo de capitales(-), exportaciones petroleras(+), términos de intercambio(-) y la apertura comercial(+).

En consecuencia, después de la dolarización, cuando golpea un shock real a la economía ecuatoriana, el tipo de cambio real se ajusta más lentamente a su valor fundamental. Este mayor tiempo del desalineamiento del TCR podría provocar desajustes económicos.

Sin bien es cierto, estos resultados no reflejan evidencia concluyente, pueden ser tomadas como referencia para futuras investigaciones que analicen la importancia de los desalineamientos del TCR en la economía ecuatoriana y sus posibles implicancias de política económica.

V. Resumen de Resultado

Este trabajo presenta un conjunto de "hechos estilizados" sobre las fluctuaciones cíclicas de la economía ecuatoriana, usando la metodología atórica desarrollada por Kydland y Prescott (1990). Las propiedades de las fluctuaciones económicas se analizaron utilizando el filtro Hodrick-Prescott. Se documenta además el cambio generado sobre la volatilidad y los comovimientos de las principales variables macroeconómicas a partir de la adopción de la dolarización a inicios del año 2000. Los resultados obtenidos y futuras extensiones de este trabajo se resumen en los siguientes puntos:

- * En todo el período de análisis el comportamiento del consumo de los hogares es altamente procíclico, esta característica demuestra un exceso de sensibilidad a las fluctuaciones del producto, el mismo que revela las restricciones de crédito en la economía ecuatoriana.
- * Como se mencionó anteriormente, la inversión es muy volátil, ésta es cuatro veces mayor que el PIB. El comportamiento de dicha variable es igual en los dos subperíodos analizados.
- * Las exportaciones muestran un patrón procíclico y son

dos veces más volátiles que el PIB. Una característica importante, poco común en las economías desarrolladas, es el comovimiento anticipado de las exportaciones, este hecho podría revelar el rol protagónico de las exportaciones en la determinación de las fluctuaciones de corto plazo en una economía pequeña y abierta como Ecuador.

Este resultado es confirmado por el comportamiento de los términos de intercambio el mismo que lidera al ciclo del PIB por tres trimestres.

* Otro hecho importante es la disminución de la volatilidad de las importaciones después de la adopción de la dolarización, esta característica podría ser producto de la conducta menos volátil del tipo de cambio nominal.

* El comportamiento de los insumos productivos es constante en todo el período, El empleo es procíclico y menos volátil que el ciclo del PIB, una característica importante es el comportamiento del salario real que es procíclico.

A pesar que la meta de este trabajo no es defender una teoría acerca de la naturaleza de los shocks que afectan a la economía, el comportamiento del salario real es un hecho importante a favor de los shocks de oferta.

* Este resultado es reforzado por el comportamiento con traccíclico de los precios y la inflación, sobre todo el período de análisis.

* Las variables de política monetaria son altamente volátiles, su comportamiento cambia después de la adopción de la dolarización. En la etapa pre-dolarización las fluctuaciones de M1 son fuertemente procíclicas y lideran al ciclo por un trimestre. Estos resultados refuerzan el papel protagónico del dinero, es decir el "*mito monetario*" reportado por Kydland y Prescott (1990) para Estados Unidos, podría ser una realidad en Ecuador.

* Sin embargo después de la dolarización M1 pierde su papel protagónico como resultado del ancla nominal

adoptada por Ecuador. No obstante M2 es procíclico y rezaga al ciclo por solo un trimestre, por lo tanto, como señala Kydland y Prescott el análisis del mercado del crédito puede ocupar un lugar importante en el estudio del ciclo económico ecuatoriano.

* Otro resulta importante es el comportamiento del Tipo de cambio real, cuya volatilidad disminuye considerablemente después de la adopción de la dolarización Sin embargo al realizar un pequeño análisis se reporta que el TCR aumentó la duración del desalineamiento después de la dolarización.



VI. Referencias

1. Agenor, P., J. McDermontt y E. Prasad (1998). "Macroeconomic fluctuations in developing countries: some stylized facts". *The World Bank Economic Review* 14 (2): 251-85.
2. Ahmed, S. (2003). "Sources of economic fluctuations in Latin America and Implications for choice of exchange rate regimes". *Journal of Development Economics* 72: 181:202
3. Backus, D. y Kehoe, P. (1992). "Internacional evidence on the Historical Properties of Business Cycles". *American Economic Review*, septiembre, 1982.
4. Baxter, M. (1991). "Business cycles, stylized facts, and the exchange rate regime: evidence from the United States". *Journal of Internacional Money and Finance* No. 10: 71-88.
5. Baxter, M y R. King. (1995). "Measuring Business Cycles: Approximate Band-Pass Filters for Economic Time Series". National Bureau of Economic Research, Working Paper no. 5022.
6. Belaisch, A. y C. Soto (1998). "Empirical Regularities of Chilean Business Cycles". Banco Central de Chile, Documento de Trabajo No. 41.
7. Berg, A. y E. Borensztein (2000). "Full Dollarization: The Pros and Cons". IMF Policy Discussion Paper. Washington DC.
8. Berg, A., Borensztein, E. y Mauro P. (2002). "An Evaluation of Monetary Regime Options for Latin America". Central Bank of Chile. Working paper No. 178.
9. Beveridge, S. y R. Nelson (1981). "A New Approach to Decomposition of Economic Time Series into Permanent and Transitory Components with Particular Attention to Measurement of the "Business Cycle". *Journal of Monetary Economics*, vol.7, pp. 151-174.
10. Bradbury, M. y Vernengo, M. (2008). "The Limits to Dollarization in Ecuador: Lessons from Argentina". University of Utah. Working paper No: 2008-12.
11. Broda, C. (2002). "Terms of Trade and Exchange Rate Regimes in Developing Countries". Federal Reserve Bank of New York.
12. Burns, A. y Mitchell, W. (1941). "Measuring Business Cycle", New York: National Bureau of Economic Research.
13. Canova, F. (1994). "Detrending and business cycles facts". *Journal of Monetary Economics* 41: 475-512.
14. Calvo, G. (1999). "On Dollarization". University of Maryland, Economics of transition April 20.
15. Cashing, P. y Ouliaris, S. (2004). "Key Features of Australian Business Cycles". University of South Australia.
16. Chang, R. (2000). "Dollarization: A scorecard". Federal Reserve Bank of Atlanta. Economic Review, Third Quarter.
17. Cortés, H. (1984). "Lecciones del Pasado Recesiones Económicas en Chile: 1926-1982", Cuadernos de Economía No. 63, pag 137-168.
18. De Gregorio, J. (2007). "Macroeconomía: Teoría y política". 1era. Edición. Prentice Hall.
19. Duncan, R. (2003a). "Exploring the implications of official Dollarization on Macroeconomic Volatility", Central Bank of Chile, Working Paper No. 200
20. Duncan, R. (2003b). "Floating, Official Dollarization, and Macroeconomic Volatility: An Analysis for the Chilean Economy". Central Bank of Chile, Working Paper No. 249
21. Edwards, S. y I. Magendzo (2001). "Dollarization, Inflation and Growth". NBER Working Paper 8671, December.
22. Fisher, L., Otto, G. y Voss, G. (1994). "Australian Business Cycles Facts". University of New South Wales.

23. Franken, H., Le Fort, G. y Parrado, E. (2005). "Business Cycle Dynamics and Shocks resilience in Chile". Central Bank of Chile, Working Papers No. 331.
24. Friedman, M. (1953). "The Case for Flexible Exchange Rates", *Essays in Positive Economics*, Universidad de Chicago.
25. Giannone, D. y Reichlin, L. (2006). "Trends and Cycles in the Euro Area. How Much Heterogeneity And Should We Worry About it". European Central Bank. Working paper No. 595.
26. Guay, A. y P. St-Amant. (1996). "Do Mechanical Filters Provide a Good Approximation of Business Cycles?", working paper, Bank of Canada.
27. Hachette De la F, D., Ossa, F. y Rosende, F. (1996). "Aspectos monetarios y macroeconómicos de la integración". *Cuadernos de Economía*, No. 98: 153-183.
28. Harvey, A. y A. Jaeger. (1993). "Detrending, Stylized Facts, and the Business Cycle". *Journal of Applied Econometrics* 8(3):231-47.
29. Hodrick, R. y Prescott, E. (1980). "Postwar U.S. Business Cycles: an Empirical Investigation. Pittsburgh: Carnegie-Mellon University; Discussion Papers 451, Northwestern University.
30. Hoffmaister, A. y Roldós, J. (2001). "The sources of macro economic fluctuations in developing countries: Brazil and Korea". *Journal of Macroeconomics* 23 (1).
31. Koopmans, T. (1945). "Measurement without theory". *Review of Economic Statistics*, Cowles foundation Paper 25a.
32. King, R.G., y Plosser, C.I., (1994). "Real Business Cycles and the Test of the Adelmans", *Journal of Monetary Economics*, No 33, pp. 405 - 438.
33. Kydland, F y Prescott E. (1990). "Business Cycles: Real Facts and Monetary Myth", Federal Reserve Bank of Minneapolis, Quarterly Review.

34. Kydland, F y Prescott E. (1982). "Time to Build and Aggregate Fluctuations". *Econometría* 50 (November): 1345-70.
35. Kydland, F y Zarazaga E. (1997). "Is the Business Cycle of Argentina Different?". Federal Reserve Bank of Dallas. *Economic review* fourth quarter.
36. Larraín, F., Tavares, J. y García C. (2003). "Regional Currencies versus Dollarization: Options for Asia and the Americas". NBER.
37. Larraín, F. (2005). Flotar o Dolarizar ¿Qué nos dice la evidencia?. *El trimestre económico* Vol. LXXII(1): 5:28.
38. Larraín, F. y Parro, F. (2008). "Chile menos volátil". *El trimestre económico*, vol. LXXV(3): 563-596
39. Lucas, R. (1977). "Understanding business cycles", *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy* 5:7-29.
40. Mendoza, E. (2000). "The Benefits of Dollarization When Stabilization Policy Lacks Credibility and Financial Markets are Imperfect". Forthcoming, *Journal of Money, Credit, and Banking*. Agosto.
41. McKinnon, Ronald I. (1963), 'Optimum currency areas', *The American Economic Review* vol. 53, 717-125.
42. Raddatz, C. (2007). "Are external shocks responsible for the instability of output in low income countries?". *Journal of Development Economics* 84:155-187.
43. Restrepo, J. y J. Reyes. (2000). "Los ciclos económicos en Colombia. Evidencia empírica (1977-1998)". *Archivos de macroeconomía*, documento No. 131.
44. Rojas-Suárez, L. (1999). "Dollarization in Latin America?". Prepared Testimony. Prepared Testimony presented in Hearing on Official Dollarization in Latin America. U.S. Senate Banking Committee.
45. Savastano, M. (1999). Presentation prepared for the conference "Dolarizar la Economía Peruana: Riesgos y

- Oportunidades". Lima 1999
46. Segovia, S. (2003). "Tipo de cambio real de equilibrio. Un análisis del caso ecuatoriano". Banco Central del Ecuador, Nota Técnica No. 71.
47. Schmitt-Grohé, S. and M. Uribe. (2001). "Stabilization Policy and the Costs of Dollarization". Journal of Money, Credit, and Banking, Vol 33.

SISTEMA DE CUENTAS PROVINCIALES: RESULTADOS DE LA ECONOMÍA DEL AZUAY

Proyecto de Cuentas Provinciales del Azuay.

*Santiago Pozo R., Adrián Carrasco V.,¹Jorge
Palacios R., Juan Sarmiento J., Fabián
Cordero M., Pablo Beltrán R., Diana
Mendieta V. y Gabriela Armijo B.*

Antecedentes

*E*l Proyecto "Sistema de Cuentas Provinciales del Azuay" se desarrolló en el marco del convenio interinstitucional firmado entre el Gobierno Provincial y la Universidad de Cuenca y tuvo una duración de 2 años. En la segunda fase del convenio se elaboró información para trece sectores de actividad siendo un informe más completo en lo que se refiere a los sectores y por los avances metodológicos logrados en la práctica de las cuentas provinciales.

La actividad investigativa y de planificación en el campo de las ciencias sociales en el Ecuador

¹ Investigadores, del Departamento de Investigaciones

tradicionalmente se ha visto frustrada por la carencia de información confiable y oportuna. Esta afirmación es aún más cierta cuando la información que se requiere es específica de una región o provincia en particular. Pero de hecho es imperativo que todo plan o propuesta de desarrollo que pretenda ser exitoso, esté basado en un sólido diagnóstico de la realidad sobre la que se quiere actuar. El Proyecto de Construcción de la Cuentas Provinciales, buscó solucionar, al menos en parte dicho problema.

Según la teoría económica, son importantes las Cuentas Provinciales para una región por tres razones: a) porque funcionan como un instrumento válido para la descripción de la actividad económica, b) porque actúan como un fundamento para la formalización del comportamiento de los diversos sectores o agentes que conforman un sistema económico, y c) porque se desempeñan como banco de datos irremplazable para la comprensión y el análisis de la política económica estructural.

En este contexto, el objetivo central del proyecto fue construir un Sistema de Cuentas Provinciales, en el marco de las cuentas nacionales, de manera que se describa cuantitativamente el proceso de producción de bienes y servicios, de distribución primaria y de redistribución del ingreso, de los agentes productivos de la provincia del Azuay.

Referencias Teóricas

El modelo de cuentas provinciales se fundamenta teórica, metodológica y estadísticamente en el modelo de las Cuentas Nacionales del Ecuador, las que a su vez son una adaptación del Sistema de Cuentas Nacionales de Naciones Unidas, basadas en la concepción keynesiana. Definir un territorio económico significa establecer un límite entre la economía nacional o provincial y el resto del mundo. *La economía provincial* corresponde al conjunto de hechos y transacciones económicas realizadas por las unidades residentes. El resto del mundo para el caso de las cuentas provinciales, correspondería al resto del país, a más del resto del mundo.

El Producto Bruto Geográfico (PBG) refleja la actividad económica de las unidades productivas residentes en una jurisdicción determinada¹ (provincia). Es igual a la suma de los valores agregados por dichas unidades productivas. Desde el punto de vista contable, es la agregación de los saldos de la cuenta de producción de las distintas ramas de actividad. Una unidad productiva es residente² en un territorio determinado cuando tiene un centro de interés económico en dicho territorio.

En las cuentas nacionales, podemos referirnos a un "*Producto Interno*" como aquel generado en el territorio económico. Un concepto equivalente es el de Producto Bruto Geográfico (PBG), el cual, sin embargo es muy difícil de obtener desde el punto de vista estadístico, puesto que para el ámbito provincial

1 Con respecto al término Jurisdicción, este se refiere al territorio económico provincial que coincide con los límites geográficos de la provincia e incluya las zonas francas y otros espacios bajo control aduanero residentes en la región.

2 Profundizando el término "unidad residente" es aquella que posee el centro de interés en la provincia, o sea, donde se realizan sus operaciones o transacciones económicas por un período normalmente superior a un año". Si una empresa opera en varias provincias, solamente la parcela de sus operaciones realizadas en la provincia en análisis se considera como residente.

no existen registros sobre las transacciones de renta entre los residentes de una región y los no residentes localizados en el mismo país.

Las cuenta básica que se deriva de la construcción del PGB es la Cuenta de Producción, cuyos principal componente es el Valor agregado (VA) Además se consideran la Producción Bruta (Pb), que comprenden los ingresos por ventas de bienes producidos, la variación de existencias de productos terminados y en proceso, y el Consumo Intermedio (CI), que abarca el costo de adquisición de materias primas y materiales, y de otros bienes y servicios consumidos para la producción de bienes y la prestación de servicios.

Las cuentas de distribución primaria del ingreso, para reflejar como se distribuye el ingreso en los factores de producción: Remuneraciones (Re), Excedente bruto de explotación (EBE) e Impuestos indirectos netos (Iin).

Para Oswaldo Pino existe al menos 3 características básicas que debe tener todo sistema de cuentas provinciales:

- 1) Calidad (entendida por la rigurosidad metodológica);
- 2) Poder explicativo (entendida por el nivel de desagregación sectorial, geográfica y de cuentas), y
- 3) Comparabilidad temporal y espacial (entendida por la continuidad de la información)

De igual manera, León y Marconi señalan que existen tres pilares fundamentales en los cuales se debe basar todo sistema de cuentas provinciales.

- 1) Recursos Humanos: En principio un equipo "importado" puede favorecer la calidad y comparabilidad; pero un equipo propio favorece el poder explicativo y la per durabilidad del calculo

- 2) Metodología: Su falencia puede afectar la calidad y el poder de explicación
- 3) Fuentes de Información: Su falencia puede afectar el poder de explicación

Un aspecto muy importante a resaltar son las diferencias conceptuales y prácticas entre las cuentas nacionales y las cuentas provinciales. Según Salvador Marconi -economista ecuatoriano de la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL- las diferencias básicas son:

- a) las economías provinciales son economías abiertas con flujos de entrada y salida entre ellas que no se registran en ningún sistema,
- b) la movilidad de factores es mayor, existen unidades localizadas en varias regiones que hacen compleja la tarea de asignar regionalmente ciertos flujos y operaciones y
- c) en muchos sectores la producción no sólo requiere tiempo sino también espacio y en este último caso se dificulta la asignación geográfica.

Metodología

Básicamente se han considerado tres tipos de métodos al momento de construir un sistema de cuentas provinciales, ellos son:

- o El Método Descendente (Centralizado)
- o El Método Ascendente (Descentralizado)
- o El Método Mixto (Combinación de ambos)

El método descendente

Supone un esfuerzo por encontrar un ponderador que permita distribuir adecuadamente el producto nacional del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) por provincia. Es decir, que lo importante aquí no es calcular la producción nacional como la sumatoria de los productos provinciales, sino lo que se hace es encontrar el ponderador a través de estadísticas como el número de personas empleadas en el sector en la provincia.

El método ascendente

Para aplicar este método es necesario contar con estadística de base no solamente de la producción sino que también de los consumos intermedios a nivel provincial.

Con ello se consigue generar mayor precisión en la información, además de reflejar las diferencias en las estructuras productivas que existen entre las diferentes provincias. Este método se aplica con éxito en países como Brasil y Colombia, pero no se lo ha hecho en el Ecuador debido a la dificultad que se tiene de contar con las estadísticas provinciales.

El método mixto

Combina los dos anteriores. Su uso se debe a que en general se puede contar con cierta información de base para una provincia, pero no con toda. La construcción de las cuentas provinciales del Azuay aplicó este método.

Resultados

En el período 2001-2008, los principales obstáculos para el crecimiento económico de la provincia se presentaron por el lado de la producción, mientras se observó una expansión sig-

nificativa de la demanda interna. La expansión de la demanda interna vino dada por diversas razones: la baja tasa de inflación en estos años y la consiguiente recuperación del poder de compra de la población, la ampliación del gasto público provincial, el impulso al consumo privado proveniente del flujo de remesas proveniente de la población emigrante. Al inicio del período se sumaron factores muy coyunturales como la devolución de parte de los depósitos bancarios congelados en la Agencia de Garantía de Depósitos y la devolución de fondos de reserva congelados en el Instituto de Seguridad Social.

Las limitaciones por el lado de la producción derivaron más bien de un obstáculo de orden estructural como es el de la baja competitividad de las empresas azuayas para enfrentar condiciones nuevas para el funcionamiento económico que impuso el esquema monetario de la dolarización: incremento de precios de materias primas importadas por la apreciación inicial del tipo de cambio real, auge de importaciones de bienes transables e incremento de los precios de los bienes no transables, alza de los salarios nominales, entre otros. Pese a estas limitaciones de oferta, el impulso de la demanda permitió un significativo crecimiento de la economía azuaya a una tasa promedio anual del 6% en el período considerado, aun cuando en los dos últimos años se apreciaba ya una tendencia a la disminución del ritmo de crecimiento, aun antes de presentarse los impactos de la crisis mundial sobre la economía nacional.

La Economía Azuaya dentro de la Economía Nacional

Las condiciones externas que favorecieron la recuperación de la economía ecuatoriana en el primer decenio del siglo XXI, acentuaron la tendencia al rezago de la economía azuaya en el conjunto de la economía nacional a nivel global. El nuevo auge petrolero, en lo local, mostró sus efectos positivos particularmente en el enorme crecimiento de la administración pública y

de las actividades vinculadas al sector social público como la salud y la educación.

Este impulso, no logró detener la paulatina pérdida de peso del Azuay en el valor agregado bruto del conjunto nacional (cuadro N° 1). El aporte de nuestra provincia a la producción agregada, es poco significativo y tiende a disminuir a lo largo del tiempo. Mientras más del 40% de la producción ecuatoriana se obtiene en Guayas y Pichincha, otros ejes considerados importantes para la diversificación comercial y productiva, como las tres provincias seleccionadas para este comentario, no consiguen alcanzar el 15% de participación en la producción generada en el territorio ecuatoriano.

Cuadro N° 1

Ecuador: Porcentajes de participación en el VAB Nacional de provincias seleccionadas

Años	Guayas	Pichincha	Manabí	Azuay	Los Ríos
2001	21,3	19,9	5,7	5,1	3,5
2002	21,5	20,6	5,5	5,1	3,5
2003	21,6	20,0	5,7	5,1	3,5
2004	20,5	18,9	5,8	4,8	3,4
2005	20,9	19,0	6,0	4,7	3,5
2006	21,5	19,2	6,2	4,8	3,4
2007	21,9	19,2	6,3	4,8	3,6

FUENTE Y ELABORACIÓN: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios

Esta polarización en dos centros de desarrollo, ha motivado una constante reflexión acerca de cómo crear condiciones de competitividad territorial que permitan a las economías locales insertarse exitosamente en el mercado nacional e internacional. La tradicionalmente llamada Región Austral, conformada por seis provincias ofrece algunas potencialidades para planificar un crecimiento integrado. En primer término, se considera la

fortaleza comparativa en recursos naturales en los sectores mineros e hídricos. Luego, el desarrollo de actividades agropecuarias en la mayoría de las provincias de la Región, permitiría garantizar la soberanía alimentaria para sus habitantes y, aún, el suministro de excedentes para el mercado nacional y la exportación. En fin, el crecimiento último de servicios en salud, educación y turismo, conforme al criterio de algunos analistas, ha creado condiciones para satisfacer la demanda de una macro-región con el norte del Perú y parte de la Amazonía.

No obstante, constatamos la realidad poco favorable si nos atenemos a los datos de la contribución regional a la producción nacional, que se mantiene alrededor del 13% entre 2001-2007.

Cuadro N° 2

Contribución de las provincias de la Región Sur al VAB del Ecuador

Años	Azuay	El Oro	Loja	Cañar	MoronaSantiago	Zamora Chinchipe
2001	5,1	3,3	2,0	1,3	0,4	0,4
2002	5,1	3,3	1,9	1,3	0,4	0,4
2003	5,1	3,3	1,9	1,3	0,4	0,4
2004	4,8	3,2	1,8	1,2	0,4	0,4
2005	4,7	3,3	1,8	1,2	0,4	0,4
2006	4,8	3,4	1,8	1,2	0,4	0,4
2007	4,8	4,4	1,9	1,2	0,5	0,5

FUENTE Y ELABORACIÓN: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios

La Economía Azuaya en la primera mitad del siglo XXI

Si los datos agregados presentan un panorama poco favorable para la economía azuaya, al realizar un análisis más desagregado la situación se modifica. La economía azuaya es bastante diversificada a diferencia de la buena parte de las provincias del país que tienden a concentrar su actividad en pocas ramas. En el Azuay, el comercio, manufactura, construcción y transporte

contribuyen con el 65% de la producción agregada en el 2008, con porcentajes de participación que oscilan entre el 15 y el 18% del total del VAB. A este indicador de diversificación se agrega el hecho de que el sector público contribuye al VAB provincial con un 13%, además de ser un importante generador de empleo.

En la producción nacional, en el Azuay se generaba, al 2007, el 33% del sector de electricidad, gas y agua, un 10% del valor agregado por la construcción, un 7% de transporte y comunicaciones, un 6% de la actividad comercial y 4.4% de la producción industrial. Si a esta realidad, añadimos las potencialidades anotadas para la Región Sur, las perspectivas para el diseño de una estrategia de crecimiento, dejan de ser tan limitadas como aparecen si nos ceñimos sólo a las cifras que se desprenden de los cuadros 1 y 2. En el Cuadro No. 3 se presenta -en valores absolutos y en tasa de variación - el VAB de la provincia del Azuay por sectores de actividad.

Cuadro N° 3:
VAB AZUAY 2001 Y 2008 POR SECTORES DE ACTIVIDAD
ECONÓMICA

(Miles de dólares constantes de 2000)

Sectores	Año 2001	Año 2008	Variación 2001-2008
Agricultura	\$ 74 417	\$ 100 880	35,6%
Explotación de Minas y Canteras	\$ 3 682	\$ 3 601	-2,2%
Industria Manufacturera	\$ 136 348	\$ 196 415	44,1%
Electricidad, Gas y Agua	\$ 61 854	\$ 68 499	10,7%
Construcción	\$ 142 825	\$ 175 281	22,7%
Comercio	\$ 125 455	\$ 213 116	69,9%
Servicios Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	\$ 45 029	\$ 74 400	65,2%
Intermediación Financiera	\$ 18 341	\$ 25 612	39,6%
Hoteles y Restaurantes	\$ 6 869	\$ 20 424	197,3%
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	\$ 123 738	\$ 174 839	41,3%
Administración Pública	\$ 16 456	\$ 65 498	298,0%
Enseñanza, Salud y Servicios Sociales	\$ 25 587	\$ 87 677	242,7%
Hogares privados con Servicio Doméstico	\$ 1 598	\$ 5 235	227,6%
TOTAL	\$ 782.199	\$ 1.211.477	54,9%

ELABORACIÓN: Departamento de Investigaciones, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca.

¿Qué nos dicen estos datos?

A primera vista, que la nueva producción creada o agregada, en la provincia pasó de 782 millones de dólares en 2001 a 1.211 millones en 2008. Por supuesto, el primer factor positivo a considerarse es el de la tendencia favorable para la actividad económica en toda la Región latinoamericana, incluido por cierto el conjunto de la economía nacional. Sin embargo, dada la escasa orientación exportadora del aparato productivo provincial, los mayores impulsos para el crecimiento provinieron de la expansión de la demanda interna en condiciones de una creciente estabilidad económica local y nacional.

Así de esta forma, es en el sector de servicios en donde se puede observar las más altas de variación del Valor Agregado Bruto (148%) frente al 36% del sector agrícola y el 19% del sector industrial.

Cuadro N° 4:
VAB AZUAY, TASAS DE CRECIMIENTO POR SECTORES-
PERÍODO 2001-20

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	PROMEDIO ANUAL 2001-2008
Agricultura	12,79%	6,56%	49,41%	-5,73%	-9,51%	-29,49%	25,50%	4,44%
Explotación Minas y Canteras	26,15%	-26,62%	-1,68%	-16,23%	28,74%	-0,31%	-0,31%	-0,31%
Industria Manufacturera	0,23%	0,68%	10,13%	7,94%	2,56%	7,05%	9,38%	5,51%
Comercio	10,83%	9,14%	10,91%	10,98%	6,74%	1,96%	4,82%	8,73%
Construcción	7,55%	2,08%	-7,60%	2,96%	5,70%	1,81%	9,20%	2,84%
Servicios Inmobiliarios, Alquiler	8,13%	4,66%	11,61%	12,37%	2,99%	6,35%	6,28%	8,15%
Intermediación Financiera	0,80%	8,49%	12%	5,47%	8,51%	13,17%	4,36%	4,96%
Hoteles, Bares y Restaurantes	13,75%	-16,33%	5,03%	16,69%	121,52%	58,04%	12,80%	24,67%
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	2,77%	3,59%	4,34%	9,10%	6,42%	4,74%	4,60%	5,16%
Electricidad, Gas y Agua	12,54%	4,26%	14,50%	2,41%	1,98%	10,31%	0,55%	1,34%
Administración Pública y Defensa	19,70%	9,51%	191,63%	4,24%	6,96%	6,51%	6,11%	37,25%
Enseñanza, Salud y Servicios Sociales	3,03%	2,50%	68,23%	-5,03%	48,63%	22,08%	18,04%	30,33%
Servicio Doméstico	2,03%	115,94%	28,51%	-12,62%	-1,38%	15,99%	15,99%	28,45%
PROMEDIO ANUAL VAB 2001 - 2008	6,85%	3,43%	13,65%	4,49%	5,68%	2,84%	8,57%	6,36%

ELABORACIÓN: Departamento de Investigaciones, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca.

Los efectos positivos que trajo la estabilidad macroeconómica en la recuperación de la demanda se aprecian en el cuadro N° 4. En efecto, fueron los sectores productores de servicios que sólo se ofrecen para la demanda local³ los que se vieron favorecidos de esta coyuntura de demanda interna muy favorable para mejorar su desempeño: la actividad comercial, la hotelería y afines, los servicios inmobiliarios y alquileres, crecieron a tasas muy altas convirtiéndose en la fuerza dinámica de la reactivación. A esto se adicionó la extraordinaria dinámica proveniente desde la rama de servicios de la administración pública y los de educación y salud, como resultado de la disponibilidad de fondos a disposición del gobierno por el nuevo auge petrolero de comienzos de siglo.

La economía del Azuay creció a una tasa promedio anual del 6%, ligeramente superior a idéntico indicador para la economía nacional que fue del 5% y similar al crecimiento alcanzado por las economías más dinámicas de Latinoamérica. Esto es, una vez superados los efectos negativos derivados de la crisis financiera que conmocionó al país a fines del siglo anterior, el crecimiento económico provincial entre 2001 y 2008 fue bastante significativo, lo que permite considerar que en los primeros años del siglo veintiuno la economía provincial experimentó condiciones muy favorables para su reactivación económica.

En este contexto, el Azuay continuó recibiendo el impulso dinámico de las remesas de su población trabajadora radica en

³ La producción de no transables, en la terminología corriente de la economía.

el exterior, alimentando la demanda para la industria manufacturera, para la producción agropecuaria y el transporte y comunicaciones, a lo que se adicionó la recuperación del sistema financiero local. Estos cuatro sectores presentan un desempeño muy satisfactorio, aun cuando sus tasas de crecimiento son menores al promedio de la economía local.

En lo referente a la Industria Manufacturera, durante el periodo de análisis se observa que los sectores con mayor dinamismo, y que han presentado un alentador comportamiento en términos del VAB, han sido: a) industria de papel y cartón, b) producción de caucho y plástico, c) minerales no metálicos d) producción de maquinaria y equipo y e) Industria de Metales, que abarcan el mayor porcentaje de participación del VAB total de la industria, ya que solo en estos sectores se concentran más del 60%.

Es necesario señalar que hay sectores de la industria que perdieron dinamismo en la economía provincial ya que han experimentado tanto dificultades operativas, como caída de su actividad, siendo estas la producción de lácteos, molinería y la producción de textiles, entre otros. Tenemos varios sectores que muestran una alta dependencia en productos basados en recursos básicos o naturales: Papel y Cartón, Caucho y Plástico, Productos Minerales no Metálicos, mientras que el sector de Maquinaria y Equipo, productos químicos, equipo de transporte, basa su producción en procesos de media y alta tecnología.

El sector industrial, tanto al inicio como al final del período de estudio presenta una estructura en donde aproximadamente el 59% del valor agregado bruto se basa en recursos primarios. Podemos observar, que los sectores industriales que basan su producción en procesos de media y alta tecnología han ganado espacio en términos de su contribución al VAB.

En el año 2001 el 14% del VAB generado por la industria azuaya pertenece a productos de media y alta tecnología, situación que mejora para el año 2008, en donde estos productos abarcan el 25% del VAB total, lo que nos indica que estos sectores poco a poco van ganando presencia en el mercado. En cuanto a los productos basados en baja tecnología se han incrementado en un 4%, que es relativamente bajo frente a la posición adoptada por los productos con media y alta tecnología.

Debemos anotar que es fundamental que se dé impulso a los sectores tales como producción de químicos, equipo de transporte, y maquinaria y equipo que son los que utilizan tecnología media y alta, que a la postre sería el óptimo para llegar a generar mayor productividad, y ser la provincia con altos estándares en la utilización de tecnología de punta. Es necesario indicar que no debemos olvidar a los sectores que utilizan en sus procesos productivos recursos básicos, ya que estos sectores son los que mayor aportan al VAB sectorial de la provincia, a los cuales se debe poner especial atención para que incluyan en sus plantas tecnología avanzada y así generar mayores beneficios.

En base a los resultados obtenidos, se puede realizar otra observación: la reactivación económica provincial se dio al ritmo de asimilación de las nuevas condiciones económicas creadas por el esquema monetario de la dolarización. Si se mira con atención, esto es año por año, sectores como la manufactura, el financiero, transporte y comunicaciones y hoteles y restaurantes, no lograron acomodarse inmediatamente a las condiciones de competitividad que exigía el nuevo esquema monetario, por lo que la apreciación del dólar hasta 2002 y el ajuste al alza de sueldos, salarios y en el costo de servicios internos, provocaron un funcionamiento económico con muchas dificultades durante los primeros años de esta década.

Vale la pena ampliar algunas consideraciones acerca del impacto cambiario en la economía azuaya. Con la dolarización se eliminaron los procesos devaluatorios de la tasa de cambio nominal, aun cuando no desaparecieron las alteraciones que se derivan de las fluctuaciones cambiarias del dólar en el mercado internacional. Como se anotó, el dólar se mantuvo fuerte en los dos primeros años del nuevo siglo lo que se expresaba como una apreciación de la moneda estadounidense frente a las otras monedas, con lo que nuestra economía dolarizada perdió competitividad frente a monedas como la china y de los países vecinos, facilitando el proceso importador para la provisión de bienes manufacturados en perjuicio de la producción de los mismos dentro del país.

La orientación hacia una dinámica proveniente del mercado interno que se dio a inicios de la década de los noventa, dio como resultado que el aparato productivo provincial experimente una fuerte recesión puesto que estaba orientado sobre todo a la producción para la demanda interna.⁴

⁴ El auge importador que siguió a la adopción del nuevo esquema monetario cambiario, reveló también las debilidades de la manufactura cuencana que entró en una fuerte crisis, particularmente en los años 2002 y 2003, con alarmantes quiebras de algunas empresas y sus efectos sobre el empleo en el sector formal de la economía provincial básicamente debido a la permanencia de altos costos en los sectores de la producción que les resta competitividad en los mercados, debido entre otras causas a las elevadas tarifas de servicios básicos como la energía eléctrica, el transporte, las telecomunicaciones, el agua potable, los combustibles, a lo que se suman los niveles elevados del costo del dinero, el contrabando, la poca de innovación en la producción y la falta de capacitación ponen en jaque a los medianos y pequeños

Cuadro No. 5
AZUAY: CAMBIOS EN LA PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE
LOS SECTORES EN EL VAB

Sectores	Año 2001	Año 2008
Agricultura	7,9%	4,9%
Explotación de Minas y Canteras	0,5%	0,3%
Industria Manufacturera	17,7%	16,8%
Electricidad, Gas y Agua	8,1%	5,9%
Construcción	18,6%	15,0%
Comercio	16,3%	18,3%
Servicios Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	5,9%	6,4%
Intermediación Financiera	2,4%	2,2%
Hoteles y Restaurantes	0,9%	1,7%
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	16,1%	15,0%
Administración Pública	2,1%	5,6%
Enseñanza, Salud y Servicios Sociales	3,3%	7,5%
Hogares privados con Servicio Doméstico	0,2%	0,4%
TOTAL	100,0%	100,0%

ELABORACIÓN: Departamento de Investigaciones, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Cuenca

Desde otra perspectiva de análisis, el cuadro No. 5 indica que si hubo cambios en la composición del valor agregado provincial. En menos de una década, la economía azuaya tendió a convertirse en predominantemente productora de servicios en desmedro de la producción de bienes. En efecto, entre 2001 y 2008, aumentó el peso en la composición del VAB de sectores como el comercial, la prestación de servicios públicos como los de administración y los de enseñanza y salud. También aumentaron su participación el VAB local la prestación de servicios de hotelería y bares y la de servicios inmobiliarios. En contraparte, disminuyó el peso relativo de los sectores productores de bienes: agricultura, construcción, generación de energía eléctrica y la industria manufacturera.

Así, para los analistas económicos este cambio en la estructura

productiva desde la producción de bienes transables hacia una composición de la producción predominantemente en servicios que no son transables, introduce ciertas rigideces en el aparato productivo local como, por ejemplo, en el proceso de formación de precios y en la generación de empleo estable.

A partir del 2003 comienzan a presentarse los efectos favorables de la depreciación del dólar y la revaluación de las monedas de nuestros competidores, particularmente de los países vecinos, a la vez que a partir del año en mención, la inflación en Cuenca disminuye a niveles compatibles con una economía dolarizada, manteniendo así la capacidad de los salarios e impulsando la demanda interna para todo el aparato productivo local.

El impulso de las remesas en la demanda local no vino acompañado de una respuesta similar en la producción de un sector clave para la creación de empleo y valor agregado, el de la construcción. En este observa un comportamiento muy volátil, al ritmo que el boom de ganancias en el negocio de bienes raíces en Estados Unidos y Europa determinó una preferencia por inversiones de vivienda en estos países, hasta que estalló la burbuja especulativa de las hipotecas (2008) trasladándose nuevamente las inversiones a la provincia.

Bibliografía

León, Patricio., Marconi. Salvador. La contabilidad Nacional: teoría y métodos. Tercera Edición. Editorial Abya Yala, Ecuador. 2000. Impreso

Pino, Oswaldo. Método indirecto para la obtención de una matriz insumo - producto: Aplicación para el caso VIII región del Bío - Bío. En revista Theoría, año/vol.12, Universidad del Bío - Bío, Chillán, Chile. Páginas 75-86. Impreso

EDUCACIÓN, TECNOLOGÍA Y PRODUCTIVIDAD LABORAL

Santiago E. Pozo R.¹

RESUMEN

Nos ocupa en este artículo la relación entre Educación, Tecnología y Productividad Laboral. El principal problema de empleo en Ecuador no es el desempleo abierto ni el subempleo visible, sino la elevada proporción de la Población Económicamente Activa con bajos niveles de productividad e ingresos en segmentos rezagados del mercado laboral. Por otro lado, la productividad define los niveles de salario y las ganancias sobre el capital invertido, dos condiciones esenciales para mejorar en todos los aspectos de la vida empresarial, de ahí que la tasa de aumento de la productividad es un componente crucial del crecimiento económico y de la equidad social.

¹ Economista. Magíster en Economía mención en Finanzas, Diplomados en Proyectos de Investigación, Docencia Universitaria y Alta Gerencia, Profesor Titular, Facultades de Ciencias Económicas y Administrativas y Ciencias de la Hospitalidad, Universidad de Cuenca.
santiago.pozo@ucuenca.edu.ec

En Ecuador debido a la excesiva dependencia de los factores básicos de ventaja y baja sofisticación de las operaciones, ha ocasionado la existencia de una profunda brecha tecnológica y del talento humano. De acuerdo con el Índice de Competitividad Global, en Ecuador a pesar de las mejoras observadas en su competitividad, enfrenta desafíos importantes, como el fortalecimiento del sistema institucional para que funcione de forma ágil, el desarrollo de mano de obra más calificada mediante mejoras en el sistema educativo y una mayor eficiencia en los mercados.

El concepto de sobreeducación ha sido referido en la literatura como la posesión de un nivel educativo superior al requerido por el puesto de trabajo. Esto da lugar a una situación de sobreinversión, una pérdida de conocimientos, un descenso salarial para los más educados y consecuentemente los graduados se enfrentaron con diversas problemáticas en el mercado laboral. El efecto más importante es sin lugar a dudas el incremento de personas con niveles elevados de educación que no pudo ser absorbido por el mercado laboral.

Finalmente, la vinculación directa entre las instituciones de educación superior, el sector productivo y gobierno debe seguir una secuencia lógica: primero comienza con la prestación de servicios menores, continúa con los contratos específicos de desarrollo y licenciamiento de tecnología y posteriormente evoluciona hacia formas superiores, en donde aparecen -entre otros- los grandes programas de investigación, los centros de investigación corporativos, las incubadoras de empresas y los parques tecnológicos, etc.

Palabras Claves: Educación, tecnología, productividad, desajuste educativo.

El principal problema de empleo en Ecuador no es el desem-

pleo abierto ni el subempleo visible, sino la elevada proporción de la Población Económicamente Activa (PEA) con bajos niveles de productividad e ingresos en segmentos rezagados del mercado laboral. Es por lo tanto un problema de calidad de los empleos disponibles y de capacitación de la mano de obra. En una perspectiva de mediano plazo -según la CEPAL, la respuesta al problema sería: a) acelerar el crecimiento del empleo con buenos niveles de productividad e ingreso, y b) aumentar la productividad e ingresos de los ocupados en segmentos rezagados.

En este contexto, la condición necesaria para acelerar el aumento anual de empleos de calidad es lograr tasas elevadas y sostenidas de crecimiento económico. Para Carolina Straum -del Centro Argentino de Estudios Internacionales- esto implicaría una mayor tasa de crecimiento de la inversión privada, difusión de innovaciones tecnológicas, capacitación gerencial, capacitación técnica de la mano de obra, nuevas formas de organización de las empresas, una actitud más decidida hacia nuevos emprendimientos y hacia el riesgo, relaciones laborales adecuadas, etc. Significa, además, tomar conciencia de que los empleos de calidad sólo pueden defenderse en la medida en que las empresas mejoren su competitividad.

En lo referente al aumento de la productividad y los ingresos de los segmentos rezagados, la condición necesaria es generar para los mismos un mayor acceso a recursos financieros, tecnologías, capacitación gerencial y técnica e información sobre mercados externos e internos. (Uribe 78)

El premio Nobel de Economía, Paúl Krugman puntualiza que "*El incremento de la productividad de un país es el único camino que conduce a un mayor nivel de vida de la población en el largo plazo*". A su vez señala también que la competitividad no es otra cosa que la

capacidad de los países para insertarse con éxito en la economía mundial.

La teoría económica nos aclara también algunos criterios válidos para el caso de Ecuador: al ser un mercado pequeño, tomador de precios, muy regulado, que tiene poca competencia, con poca rivalidad, con consumidores que exigen poca calidad, con empresas que tienen pobre servicio al cliente y cuya tasa de innovación anual es baja se profundizará sin lugar a dudas a una pobreza estructural.² Es este escenario es muy probable que tardemos mucho tiempo en obtener los niveles de rentabilidad, de aprovechamiento de activos, de inventarios, de economías de escala que nos permitan retornos económicos suficientes para crecer, generar riqueza suficiente para accionistas y trabajadores y que genere la reinversión en el propio proceso productivo si no aplicamos de inmediato las reformas necesarias.

Para Alberto Melo, tanto la productividad como la competitividad son dos temas en la actualidad muy importantes y que han sido largamente tratados en diferentes formatos de opinión, teorías y temas en boga. Pero lo cierto es que el ingrediente clave de estos factores de desarrollo está en poder construir una sociedad capacitada y capaz, es decir, la mezcla perfecta entre la formación profesional y la cultura de innovación, cambio y progreso que harán realmente creíble y palpable la sociedad global de la información.

¿Cómo debemos entender a la productividad?

Para explicar el impacto de la productividad y sus causas conviene precisar el concepto de productividad. Este incorpora

² En Teoría Económica, un problema económico tiene el carácter de estructural cuando se presenta por extensos períodos de tiempo de manera sucesiva sin que la autoridad económica pueda solucionarlo.

tanto el valor (precio) de los productos como la eficiencia con la que son producidos. Se puede hablar entonces de productividad - valor y productividad - volumen.

La productividad - valor, es decir, el valor de los bienes y servicios que son producidos por unidad de recursos humanos, naturales y de capital. Es así como se pueden establecer la productividad de los recursos humanos, la productividad del capital, y la productividad de los recursos naturales. La productividad-volumen es la productividad medida en términos físicos, y se define como la cantidad de unidades producidas por unidad de recursos humanos, físicos o de capital. Un aumento en ella implica a la vez un aumento en la productividad - valor.

Por lo tanto, la productividad define los niveles de salario y las ganancias sobre el capital invertido, dos condiciones esenciales para mejorar en todos los aspectos de la vida empresarial, de ahí que la tasa de aumento de la productividad es un componente crucial del crecimiento económico y de la equidad social.

La teoría de la competitividad -cuyo principal representante es Porter- señala que son dos las causas a nivel empresarial que generan mayor productividad: la estrategia de los negocios³ y la sofisticación de las operaciones⁴; en otras palabras anticipar el futuro definiendo los cursos de acción y mejorar el valor agregado y la productividad en los procesos de negocios.

³ Con respecto a la estrategia de los negocios lo principal es cambiar el patrón de inserción comercial. En Ecuador todavía predominan las exportaciones de productos primarios y las manufacturas de bajo contenido tecnológico siendo un factor importante para explicar por qué no se está cerrando la brecha de productividad con los países industrializados y también para explicar por qué el dinamismo exportador ha tenido bajo poder de arrastre interno en cuanto a disminución del desempleo y redistribución de la riqueza.

En cuanto a la mejora en la sofisticación de las operaciones se debe poner énfasis en dos temas: la necesidad de innovación en los procesos productivos y la posibilidad de trabajar articuladamente en clúster.

No obstante, fuera de la empresa existen también un conjunto de factores que configuran el ambiente de negocios y que favorecen o desfavorecen a la productividad empresarial, tales como la disponibilidad y calidad de la infraestructura, los costos de los servicios públicos, las reglas del juego y los trámites requeridos para hacer negocios, los mecanismos institucionales, las condiciones de acceso a los recursos humanos, físicos, naturales, tecnológicos, de conocimiento, financieros y energéticos.

¿Cuáles son las razones para que el Ecuador presente una baja tasa de productividad?

La explicación principal a esta excesiva dependencia de los factores básicos de ventaja y baja sofisticación de las operaciones está en la existencia de una profunda brecha tecnológica y del talento humano. Para que nuestro país con abundante recursos naturales realmente los aproveche como palanca de progreso técnico es necesario desarrollar una capacidad nacional de aprendizaje y de innovación. En definitiva, y a decir de Claudia González, las mejoras cualitativas en la estrategia y los procesos productivos implican trabajar principalmente sobre dos pilares: la educación y la tecnología.

La brecha entre las capacidades científicas y tecnológicas de los países industrializados y los países en desarrollo es una de las manifestaciones contemporáneas de la persistencia del subdesarrollo y también una de sus causas mayores. El potencial humano de un país es fundamental en la implementación de esas nuevas afluencias de tecnología así como el grado de inversión nacional y extranjera es también importante como difusor tecnológico (Strum 12). Las incursiones teóricas sobre la influ-

encia positiva de la investigación en ciencia y tecnología reafirman la importancia del factor.⁵

Según la UNESCO, La brecha educativa es el principal determinante para una baja productividad de la fuerza de trabajo en los países latinoamericanos. En Ecuador, tanto el actual currículo de la educación básica como la manera en que se entrega el conocimiento - énfasis en lo repetitivo - no cumple con los estándares internacionales.

En este contexto y a decir de Luciano Martínez - investigador de la FLACSO sede Ecuador- el aspecto clave es la muy débil formación inicial del docente. Por consiguiente se hace indispensable una reforma curricular que tenga en cuenta cuáles son los conocimientos y las habilidades básicas requeridas por una empresa y un cambio fundamental en la formación de los docentes, con énfasis en lo que actualmente falta: un mayor conocimiento científico. Pero no todo hay que atribuirle al sector público. El sector empresarial debe dejar de creer que la inversión es un gasto y deben también aumentar las inversiones en capacitación laboral y empresarial.

¿Cómo está el Ecuador a nivel internacional respecto a sus niveles de tecnología y de innovación?

Una premisa muy importante que no se debe olvidar es que la innovación es el motor de la competitividad. Para Belén Freire, la nueva frontera en la innovación, no es la tecnología en sí

5 Asimismo señalan cuatro tipos de innovación: a) Aprender haciendo; mediante una mayor incorporación de capital humano en la función de producción; b) Capital humano; mediante una mayor inversión en Educación que se fundamenta en que esta hace parte del desarrollo tecnológico; c) Investigación y desarrollo; Los estados, deben buscar procurar aumentar sus inversiones en ciencia y tecnología para mejorar la productividad de sus entorno económico y d) Infraestructura pública: los recursos que contribuyan a simplificar y facilitar el acceso y la participación de los ciudadanos a través de la dotación de servicios y la formación para utilizarlos

misma, sino cómo la tecnología se aplica de forma creativa para conseguir las mayores ventajas posibles. En la actualidad, los estudios sobre innovación sugieren que la mitad de las diferencias en la velocidad del crecimiento económico entre los países se deben a la productividad total de los factores, generalmente asociada con el progreso tecnológico.

En este contexto, y de acuerdo con el Índice de Competitividad Global (ICG), Ecuador se ubica en la posición 105 del ranking de 139 países. En términos generales, la economía ecuatoriana presenta un comportamiento promedio en aspectos como el tema macroeconómico (posición 55), educación básica y salud (posición 75), así como en el tamaño del mercado (posición 61) al compararse con países con un nivel de desarrollo similar. Dentro de los restantes pilares que comprenden el índice, Ecuador presenta un desempeño inferior al promedio. Contribuyen al desempeño negativo del país en el índice: el deterioro del marco institucional, el abandono de los esfuerzos por integrarse a la economía internacional, la dependencia de la explotación de recursos naturales, la poca sofisticación para los negocios⁶ y un ambiente poco propicio para la innovación.⁷

⁶Según la encuesta de opinión ejecutiva, los factores más problemáticos para hacer negocios en Ecuador son: la inestabilidad de las políticas, corrupción, la legislación laboral restrictiva, la burocracia, y la legislación tributaria.

⁷Según la OCDE, hoy, el 51% de toda la actividad económica de los países desarrollados se produce ya en la llamada economía basada en el conocimiento, definida como aquellas que es intensiva en capital humano y tecnología.

Cuadro N° 1
Ecuador vs Latinoamérica y el Mundo
Posición en cada pilar del Índice Global de Competitividad
(IGC) 2010

Pilar	Lider			Lider Mundial
	Ecuador	Latinoamericana		
Instituciones	128	Chile	28	Singapur
Infraestructura	95	Chile	40	Hong Kong SAR
Estabilidad macroeconómica	55	Chile	26	Brunei Darusalam
Salud y Educación Primaria	75	Costa Rica	24	Finlandia
Educación superior y capacitación	92	Uruguay	41	Finlandia
Eficiencia del mercado de bienes	132	Chile	28	Singapur
Eficiencia del mercado laboral	137	Chile	44	Singapur
Sofisticación del mercado financiero	115	Panamá	21	Hong Kong SAR
Preparación Tecnológica	107	Panamá	41	Suecia
Tamaño del mercado	61	Brasil	10	Estados Unidos
Sofisticación de los negocios	107	Brasil	31	Japón
Grado de Innovación	130	Costa Rica	35	Estados Unidos

FUENTE: The World Economic Forum (WEF)

El ambiente macroeconómico por su parte es el pilar de mejor calificación. El bajo nivel de endeudamiento del gobierno, el bajo margen de intermediación y la relativamente alta tasa de ahorro interno son las principales ventajas competitivas del país.

El país continúa cerrándose al comercio internacional y a la atracción de inversiones. Las barreras no arancelarias aparecen como la variable de peor desempeño del país (último lugar del ranking), mientras que la legislación para atracción de inversiones es cada vez menos atractiva para las empresas, cuando se suma las restricciones a los flujos de capital. Igualmente, el país muestra deficiencias relacionadas con la burocracia y el tiempo

necesario para abrir una empresa.

Sobre el pilar de educación superior y capacitación, el WEF señala que Ecuador registra serias dificultades en cuanto a la calidad del sistema educativo en general (*posición 122*) y en la calidad de educación en matemáticas y ciencia (*posición 122*).

De igual manera, en lo referente al mercado laboral, existen dos problemas básicos a resolver: las prácticas de contratación y despido y el pago de salarios en relación con la productividad. En estos dos indicadores, Ecuador se encuentra muy abajo en el índice (*posiciones 155 y 156 respectivamente*).

En el pilar de sofisticación del mercado financiero, las restricciones a los flujos de capital son uno de los elementos de mayor preocupación (*posición 155*).

Algunos otros aspectos que se deben mejorarse en la economía ecuatoriana con base en los resultados del ICG son la transferencia de tecnología por parte de las empresas extranjeras, así como la capacidad de las empresas locales de absorber la tecnología. Se resalta también la necesidad de que el país desarrolle una mayor cantidad de proveedores locales, se fortalezcan las instituciones de investigación científica y se aumente la disponibilidad de ingenieros y científicos.

El informe concluye sosteniendo que a pesar de las mejoras observadas en la competitividad ecuatoriana, el país enfrenta desafíos importantes, como el fortalecimiento del sistema institucional para que funcione de forma ágil, el desarrollo de mano de obra más calificada mediante mejoras en el sistema educativo y una mayor eficiencia en los mercados.

Finalmente, una cuestión adicional pero no menos importante es lo relacionado con el desajuste educativo.

De acuerdo a Madrigal (2003) el concepto de sobreeducación ha sido referido en la literatura desde tres perspectivas: a) Sobreeducación como declive de la posición económica de los individuos altamente educados a consecuencia de una reducción relativa en los rendimientos monetarios de la educación superior; b) Sobreeducación como el incumplimiento de las expectativas laborales, desde el punto de vista intelectual, de los individuos altamente educados y c) Sobreeducación como la posesión de un nivel educativo superior al requerido por el puesto de trabajo.⁸

Desde las tres perspectivas teóricas anteriores se han señalado los efectos económicos del desajuste educativo. Por lo que respecta a los efectos macroeconómicos algunos autores ponen de manifiesto que en la medida en que el desajuste educativo se convierta en un fenómeno permanente, se podría producir una reducción en el grado de eficiencia social de la inversión educativa. Por lo que respecta a los efectos microeconómicos, diversos trabajos empíricos muestran la incidencia del desajuste educativo sobre la productividad, la satisfacción laboral y el perfil de movilidad de los trabajadores.

Para Sebastián Waisgrais, esto da lugar a una situación de sobreinversión, una pérdida de conocimientos y un descenso salarial para los más educados lo que consecuentemente provocó que los graduados se enfrenten con diversas pro

⁸ Es en esta última perspectiva que los investigadores latinoamericanos ha centrado la mayoría de sus estudios sobre el desajuste educativo, siendo además un tema central en el campo de la economía laboral. Aquí la Sobreeducación es entendida como la discrepancia entre el nivel educativo alcanzado por el trabajador y el requerido por su puesto de trabajo. Esta definición clasifica a los trabajadores en tres categorías: Sobreeducados; Infraeducados y Adecuadamente educados.

blemáticas en el mercado laboral. El efecto más importante fue el incremento de personas con niveles elevados de educación que no pudo ser absorbido por el mercado laboral. De esta forma, muchos titulados tuvieron que aceptar un empleo que requería menores calificaciones que las que realmente disponían (*bumping down*) desplazando a los menos calificados a empleos de bajos salarios o directamente al desempleo (*crowding out*).

La sobreeducación puede también ser explicada como un desequilibrio entre oferta y demanda de ciertos tipos de trabajos. Como lo explican De Pablos y Gil, un exceso de oferta de trabajadores con títulos universitarios puede reducir el diferencial salarial entre estos trabajadores y aquellos con títulos a nivel de secundaria. Para Uribe, bajo una relación lineal entre productividad y educación, los empleos a un determinado nivel no podrían ser realizados por un trabajador con bajas calificaciones ya que su productividad sería cero. En el otro extremo, aquellas personas con calificaciones más elevadas que las requeridas, generarían una pérdida social dado que su productividad en un empleo por debajo de su nivel se iguala a la productividad de los trabajadores que tienen una asignación correcta.

Por último -y según la OIT- en los últimos años el ritmo de expansión de la oferta de recursos humanos calificados no ha podido ser absorbido por el mercado laboral. La cantidad y el tipo de calificaciones profesionales y técnicas que demandan las empresas han cambiado con suma rapidez para adecuarse a las nuevas tecnologías, elevar su competitividad e insertarse adecuadamente en el comercio internacional, modificándose al mismo tiempo las necesidades de formación de recursos humanos. Sin embargo, las señales del mercado hacia el sistema educativo no fluyen o no lo hacen de manera directa y, cuando

se manifiestan, la respuesta es lenta y los ajustes se producen con importantes rezagos.⁹

Comentarios finales

A nivel general, tanto la sociedad mundial como la nacional están inmersas en un proceso de cambio acelerado en todas las esferas de la vida humana que van exigiendo profundas formas de organizar y operar la educación. El sector educativo debe adaptarse a los retos y exigencias que le presentan los cambios en la actividad económica, las formas de organización del trabajo y las bases técnicas de la producción.

Tanto Universidades, como Empresas y Gobierno requieren de una nueva cultura laboral y tecnológica, que plantea tres grandes tipos de desafíos estrechamente interrelacionados: construir una cultura básica, general para toda la población; el fortalecimiento y transformación de sus instituciones de formación profesional y técnica y el fortalecimiento de una masa crítica de profesionales de alto nivel, investigadores y científicos capaces de entender y controlar las tendencias mundiales dominantes en Ciencia y Tecnología y servir de puente para la transferencia necesaria a la aplicación y desarrollo nacional.

Para Manuel Baldeón -Secretario Nacional del SENESCYT- las Instituciones de educación superior se encuentran ante nuevas oportunidades para establecer la vinculación con las

⁹ Para Claudia Gonzales de la Universidad de los Andes-Colombia, los países no desarrollados hacen un gran esfuerzo para educar a su población, pero desafortunadamente el proceso es muy lento. No se optimiza la capacidad de aprehensión de la población tanto en la educación primaria como en la secundaria y una alta proporción no puede asumir el costo de este proceso, en el sentido de que no proporciona los elementos necesarios para un desempeño laboral rentable. Frente a esto se plantea primero el transmitir información, herramientas e instrumentos del nivel universitario en la educación secundaria y segundo, proporcionar los elementos suficientes para aumentar la productividad laboral, y especializar la educación universitaria en el manejo crítico de conceptos.

empresas en cuanto a la transferencia de tecnología y una capacitación pertinente a los requerimientos de las organizaciones productivas.

Por lo tanto, el desarrollo económico de los países Latinoamericanos debe estar sustentado en el fortalecimiento y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, lo que para las Instituciones de educación superior debe representar una oportunidad para promover el autoempleo y fortalecer el desarrollo de los programas de gestión tecnológica. En los actuales momentos, se hace indispensable la vinculación del sector educativo y el productivo lo que ya es una tendencia mundial, ya que abre oportunidades para la mejor formación de los estudiantes con programas flexibles que permitan una amplia movilidad ocupacional. (Vega 18)

La participación de investigadores universitarios en la industria nacional contribuye a la generación de una sólida capacidad de investigación científica y tecnológica en la universidad, así como a la creación de una capacidad de investigación y desarrollo en la propia industria, lo cual resulta ser una condición indispensable para la construcción de un sistema integrado de ciencia, tecnología y producción. (Uribe 56).

Debe haber una vinculación transparente y directa entre las Instituciones de Educación Superior, el Sector Productivo y el Estado. No obstante, al parecer la vinculación entre Instituciones de educación superior y el sector productivo sigue una secuencia en las instituciones y en los países: comienza con la prestación de servicios menores, continúa con los contratos específicos de desarrollo y licenciamiento de tecnología y posteriormente evoluciona hacia formas superiores. Así aparecen los grandes programas de investigación corporativos, los centros de investigación corporativos, las incubadoras de empresas, los parques tecnológicos, etc.

Bibliografía

Freire, Belén. La productividad total de los factores en el Ecuador, en Nota Técnica No.65 del Banco Central del Ecuador. 2001. Impreso

Melo, Alberto. La competitividad de Ecuador en la era de la dolarización. Diagnóstico y Propuesta, Banco Interamericano de Desarrollo. Quito-Ecuador. 2003. Impreso

Uribe, José Ignacio. Ensayos de economía aplicada al mercado laboral. Cali-Colombia. Editorial Universidad del Valle, 2006. Impreso

Riofrío, Vicente. "Ética en la educación superior, un tema de seguridad nacional". Diario El Universo. 11 de Abril de 2011. Sección A. Impreso

Tipán, Cristina. Incidencia y determinantes del desempleo en el Ecuador. Revista tecnológica vol. 17, No. 1. Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas", ICHE- ESPOL. 2004. Impreso

Carvajal, Yolanda: Paul Krugman Premio Nobel de Economía 2008. Revista Trimestral de Análisis de Coyuntura Económica. México. 2009

Tomado de: www.uaemex.mx/feconomia/Publicaciones/Economia%20actual/EA_21/EA2-1-YOLANDA.pdf

Fecha de consulta: 13 de abril de 2011

CEPAL. Panorama Social de América Latina. Santiago de Chile. División de Desarrollo Social y la División de Estadística Proyecciones Económicas. 2010

De Pablos, Laura., Gil. María. Los rendimientos y la productividad de la educación. Instituto de Estudios Fiscales. Secretaria general de Presupuestos y Gastos. España. 2005.

Tomado de: www.ief.es/documentos/recursos/.../revisitas/.../39_RendimientosEdu.pdf

Fecha de consulta: 23 de marzo de 2011

González, Claudia. De la acumulación del conocimiento y la tecnología. Revista de Ingeniería N° 25. Universidad de los Andes. Colombia. 2007

Tomado de: revistaing.uniandes.edu.co/pdf/25a5.pdf

Fecha de consulta: 05 de abril de 2011

INCAE. Informe Global de Competitividad. Costa Rica. 2010

Tomado de: www.incae.edu/.../informe-competitividad-global-2010-2011.php

Fecha de consulta: 25 de abril de 2011

Madrugal, Mónica. Una revisión de los métodos de medición del ajuste educativo: ventajas e inconvenientes. X Congreso de Economía Pública. Tenerife-España

Tomado de: www.revistaeducacion.mec.es/re334/re334_16.pdf

Fecha de consulta: 20 de abril de 2011

Márquez, Gustavo. El desempleo en América Latina y el Caribe a mediados de los años 90. Banco Interamericano de Desarrollo. 1998

Martínez, Luciano. Jóvenes y Mercado de Trabajo en Ecuador. Coordinador. FLACSO-CEPLA-GTZ. Quito-Ecuador. 2006. Impreso

Quiñones. Mauricio. Canales de búsqueda de empleo y duración del desempleo en Colombia. Editorial Universidad del Valle. 2010,

Sturm, Carolina. El desempleo en la década de los noventa.

Consecuencias de las Reformas y Globalización en América Latina. Centro Argentino de Estudios Internacionales. 2006

Tomado de: www.caei.com.ar/es/programas/latam/08.pdf

Fecha de consulta: 18 de marzo de 2011

Sunkel, G. 2007. Las nuevas tecnologías de la comunicación y la información (TIC) en la educación. Desafíos para las políticas públicas en América Latina,

Disponible en Organización de Estados Iberoamericanos para la educación, ciencia cultura.

<http://www.oei.es/tic/santillana/sunkel.pdf>

Fecha de consulta: 10 de febrero de 2011

Vega, Abraham. 2008. Sociedad del conocimiento y calidad de la educación. Disponible en Cuadernos de Docencia Universitaria.

[http://www.educandus.cl/ojs/index.php/cdocencia/article/view File/15/17](http://www.educandus.cl/ojs/index.php/cdocencia/article/view/File/15/17)

Fecha de consulta: 21 de febrero de 2011

Waisgrais, Sebastián. Determinantes de la Sobreeducación de los jóvenes en el mercado laboral argentino. Asociación Argentina de Especialistas en Estudios de trabajo. Argentina

Tomado de: www.aset.org.ar/congresos/7/10004.pdf

Fecha de consulta: 29 de marzo de 2011

Zamudio, Angélica., Hernández. Virginia. Modelo de vinculación educativa entre las Universidades Públicas y los Sectores Público y Productivo. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. 2007

Tomado de: www.didactica.umich.mx/euad2010/memoria.html

Fecha de consulta: 15 de febrero de 2011

EVIDENCIA EMPÍRICA DE LA ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA DE TRABAJO A CORTO Y LARGO PLAZO PARA LAS CIUDADES DE QUITO, GUAYAQUIL Y CUENCA

Mayra Argudo,¹
Sandra Juca.

Resumen

Dada la importancia de los mercados laborales para el bienestar social -el empleo es la fuente principal de acceso al consumo para la gran mayoría de la población-, el análisis económico se concentra en explicar su comportamiento. El empleo que tenemos, o no tenemos, representa no sólo una fuente de ingresos, sino que también nos ofrece posibilidades de desarrollo de nuestras capacidades y nos posibilita el acceso a una serie de servicios que hacen parte fundamental del lugar que ocupamos en la sociedad: seguridad social, educación, recreación, etc.

Nuestro enfoque analítico se ha regido por lo que se

¹ Investigadoras del Departamento de Inveestigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, de la Universidad de Cuenca

denomina economía aplicada. Ello implica identificar un problema económico, definir un marco teórico y un modelo que permita entender el fenómeno o problema identificado, y realizar una contrastación empírica que utiliza una base de datos y modelos econométricos de estimación.

El objetivo de la presente investigación es presentar la evidencia empírica de la estimación de la Demanda de Trabajo, tanto a Corto como a Largo Plazo, para las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca durante el período 1998 - 2009.

Palabras Claves: Mercado de Trabajo, Desempleo, Demanda de Trabajo, Elasticidades.

Abstract

Given the importance of labor markets to the welfare -employment is the main source of consumer access to the vast majority of the population-, economic analysis focuses on explaining their behavior. The job we have, or not have, is not only a source of income but also offers possibilities for developing our capabilities and allows us access to a range of services that make a fundamental part of our place in society: social security, education, recreation, etc.

Our analytical approach has been guided by what is called applied economics. This involves identifying an economic problem, define a theoretical framework and a model to understand the phenomenon or problem identified, and make an empirical test that uses a database and econometric estimation.

The objective of this research is to present empirical evidence of the estimation of labor demand, both short and long term, for the cities of Quito, Guayaquil and Cuenca in the period 1998 to 2009.

Keywords: Labour Market, Unemployment, Labor Demand, Elasticities.

Internacional

Con base en la literatura internacional, Hamermesh podría considerarse como uno de los autores más importantes, pues no se limita a hacer una amplia revisión de trabajos empíricos, sino que también hace aportes a la teoría económica laboral.

Se parte de la idea de que el estudio de la demanda laboral era el "patito feo" de las investigaciones del mercado laboral, debido a la poca información existente para hacer contrastaciones, con el auge de las encuestas de los hogares y de los censos se permite un mayor desarrollo de estudios relacionados con la oferta laboral.

Al tener en cuenta la revisión realizada por este autor en más de cien estudios, se concluye que la evidencia empírica sobre la demanda de trabajo apunta hacia las siguientes conclusiones:

- El valor absoluto de la elasticidad empleo - salario para el trabajo homogéneo, tanto en el nivel de la firma típica como en el agregado de la economía, oscila en el largo plazo en un rango que va desde 0,15 hasta 0,75; un valor típico de $-0,3$ resulta un "buen estimativo".
- El trabajo y la energía son insumos sustitutos, el capital y los trabajadores calificados son complementarios, el cambio tecnológico es complementario con la demanda de trabajadores calificados,
- La elasticidad empleo - salario decrece con el nivel de habilidad del trabajo, las elasticidades de complementariedad de otros grupos de trabajadores respecto a los trabajadores inmigrantes son bastante bajas, tanto trabajadores como horas contratadas son sustitutos del capital. (Hamermesh, 1996)

Revisa algunos estudios sobre la demanda de trabajo en siete países latinoamericanos, por ejemplo, Colombia. En todos los estudios se efectúan estimaciones del logaritmo del empleo en función del salario, la producción y el valor rezagado del empleo. De dicha revisión se reafirma que $-0,3$ resulta ser un buen indicativo del valor de la elasticidad empleo - salario, según lo mencionado por Hamermesh (1996) (véase Cuadro 1).

El estudio de Maloney y Fajnzylber (2002) para los obreros de la industria colombiana registra un valor absoluto superior a 1, esto indica que en tal especificación fallan las pruebas de correlación serial de segundo orden. En consecuencia y aunque Hamermesh (2003) no lo advierte en forma explícita, dicho estimativo de elasticidad empleo - salario resulta poco confiable.

Los trabajos de Hamermesh (2003) y Maloney y Fajnzylber (2002) alertan sobre el peligro de asumir la elasticidad empleo - salario como un indicador de la flexibilidad o el grado de regulaciones que tiene un mercado de trabajo. Como lo muestran los resultados del cuadro 1, es evidente que aunque Chile cuenta con una legislación laboral más flexible que Colombia, su demanda de trabajadores resulta ser mucho menos elástica frente a las variaciones del salario real. Dos factores hacen difíciles este tipo de comparaciones: por una parte, las elasticidades difieren sustancialmente entre diferentes actividades económicas; por otra, existen variaciones sustanciales en la elasticidad empleo - salario a lo largo del ciclo económico.

Cuadro 1
Estimativos de la elasticidad empleo - salario de la demanda de trabajo en Latinoamérica y el Caribe (países seleccionados)

País	Autor	Tipo de Datos	Periodicidad	Período Evaluado	Elasticidad Estimada	
					Obreros	Empleados
Barbados	Downes (2000)	Agregados	Anual	1970 - 1996		- 0,17
Brasil	Paes de Barros y Corseuil (2000)	Establecimientos	Mensual	1986 - 1997		- 0,40
Chile	Maloney y Fajnzylber (2002)	Firmas	Anual	1981 - 1986	- 0,32	- 0,48
Colombia	Fajnzylber (2002)	Firmas	Anual	1980 - 1991	- 1,37	- 0,59
México	Fajnzylber (2002)	Firmas	Anual	1986 - 1990	- 0,42	- 0,44
Perú	Saavedra y Torero (2000)	Sectores	Trimestral	1987 - 1997		- 0,19
Uruguay	Cassoni (1999)	Industrias a dos dígitos	Trimestral	1975 - 1984	- 0,69	- 0,22

Fuente: (URIBE, 2006, pág. 86).

El Caso Colombiano

Teniendo en cuenta las investigaciones sobre la demanda laboral en Colombia, se encuentran diferentes grupos según el tipo de estudio y encuesta usado por cada uno de ellos. El primer grupo de investigaciones está conformado por trabajos que concentran su atención en la demanda de trabajo en la industria, que usa la metodología de *datos de panel*. La industria colombiana, a diferencia de otros sectores, se analiza a través de dos encuestas realizadas por el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística): la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) y la Muestra Mensual Manufacturera (MMM).

Otras actividades económicas no son monitoreadas de esta forma, lo cual hace imposible la construcción de índices de costos laborales y el trabajo con datos de panel. Esto explica por qué la mayoría de trabajos sobre la demanda laboral para el caso colombiano se concentran exclusivamente en la industria.

Un primer trabajo en este grupo es el de Cárdenas (1998) en el que los autores calculan elasticidades de la demanda de trabajo en la industria frente al costo laboral y el producto, utilizan dos conjuntos de datos, uno de 2.570 empresas para el período 1978 - 1991 y otro de 91 sectores manufactureros para el período 1978 - 1995, usando la metodología de datos de panel. Ambos paneles han sido contruidos a partir de la EAM.

Esta investigación se centra en encontrar las elasticidades a través de la forma generalizada de *Leontief* para el primer período 1978 - 1991, utilizan variables instrumentales que son los valores rezagados del empleo, las tasas contemporáneas del consumo del Gobierno, el stock de capital y los precios de los bienes intermedios.

Los resultados muestran una elasticidad empleo - salario de $-0,05$ y $-2,27$ en el corto y largo plazo respectivamente, una elasticidad cruzada del empleo con respecto al precio de otros factores de $1,36$ mostrando con esto que el empleo es un bien sustituto de otros bienes intermedios y finalmente presentan una elasticidad empleo - producto de $0,24$ para el segundo período, los resultados del panel muestran una elasticidad empleo - salario de largo plazo de $-1,43$, una elasticidad cruzada con respecto a otros bienes intermedios de $-1,2$, que, contrario a lo anterior, muestra la complementariedad de dichos bienes con el empleo y finalmente una elasticidad empleo - producto de $1,05$.

El segundo de los trabajos es el de Roberts y Skoufias (1997), en el cual los autores elaboran estimaciones de largo plazo de la demanda por trabajo calificado y no calificado en la industria para el período 1981 - 1987 con datos de la EAM. Estos incluyen variables proxy para el costo de la tecnología y del stock del capital, así como variables dummies sectoriales y regionales. Los autores emplean como estimadores tanto variables instrumentales como rezagos, para corregir la posible correlación en los errores generada por la heterogeneidad o la medición.

Los resultados muestran que la elasticidad empleo - salario del trabajo no calificado es mayor que aquella del trabajo calificado constituyendo estas últimas del orden de $-0,650$ y $-0,423$, respectivamente. Por sectores industriales, los autores encontraron que la elasticidad empleo - salario es mayor para 14 de un total de 17 sectores. En contraste, la elasticidad empleo - producto resulta mayor para el trabajo calificado frente al no calificado, siendo estas de $0,894$ y $0,76$ respectivamente. La elasticidad empleo - producto del trabajo calificado es mayor que la del no calificado en 16 de 17 sectores industriales analizados.

El tercer trabajo, elaborado por Maloney y Fajnzylber (2002) se clasifica en el grupo de análisis de datos de panel y es el que está incluido en la revisión de la literatura elaborada por Hamermesh (2003) para algunos países latinoamericanos.

Finalmente, este grupo está conformado por el trabajo de Arango y Rojas (2003) en el cual se realiza una estimación de un modelo dinámico de demanda de trabajo en la industria con base en datos de panel de establecimientos construidos a partir de la EAM para el período 1977 - 1999. Los autores reconocen que los datos existentes para la industria en Colombia sólo permiten estimar las elasticidades de sustitución empleo - salario y empleo - producto, sin capturar el efecto producción.

Utilizan una metodología similar a la de Maloney y Fajnzylber (2002), las elasticidades empleo - salario y empleo - producto que encuentran son -0,33 y 0,8, respectivamente, con una elasticidad de sustitución factorial de 0,7.

Un segundo grupo que utiliza además de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) y la Muestra Mensual Manufacturera (MMM) está conformado por los estudios de Henao y Lora (1995), Zerda (1997), y Cárdenas (1998) en los cuales se emplea la metodología de ajuste parcial.

Estos utilizan modelos de corto plazo en diferencias para identificar el valor de las elasticidades empleo - producto y empleo - salario para períodos distintos. El primer estudio de este grupo es el de Henao y Lora (1995) para el período 1980 - 1989 y 1990 - 1994. Aquí los autores encuentran que la elasticidad empleo - salario en la industria pasa de -0,129 a -0,49, al tiempo que la elasticidad empleo - producto aumenta de 0,099 a 0,218. Por su parte, Zerda (1997), además de hacer algo similar a lo propuesto en los trabajos anteriores incluye la tasa de

crecimiento del precio del capital. Éste utiliza la EAM del DANE, la cual es más completa que la MMM, ya que incorpora un conjunto de variables adicionales, las elasticidades empleo - producto y empleo - salario encontradas para el período 1974 - 1996 fueron de 0,026 y -0,552, respectivamente.

Por esta línea, Cárdenas (1998) realiza el estudio por personal calificado y no calificado, a partir de la forma generalizada de Leontief, para las siete Áreas Metropolitanas de Colombia. En el caso del trabajo no calificado, la demanda laboral se torna más elástica pasando de -0,461 en el período 1986 - 1991 a -0,515 en el período 1992 - 1996. Mientras que el trabajo calificado, se comporta de manera contraria con una elasticidad empleo - salario que pasa de -0,507 a -0,445 en el mismo período. Los autores incorporan una variable dummy al modelo para concluir que la reforma laboral de la década de 1990 (ley 50) no provocó cambios estructurales en las elasticidades empleo - producto y empleo -salario de la demanda laboral.

El tercer y último grupo de investigaciones sobre la demanda laboral, es el que está conformado por trabajos que utilizan datos de tipo longitudinal para estimar las elasticidades de largo plazo, utilizan el método de vectores autorregresivos con corrección de errores (VEC). Estos trabajos realizan estimaciones para otro tipo de sectores como el comercio, la construcción, el transporte, entre otros. Las series estadísticas de empleo y costos laborales son construidas a partir de los datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENH) del DANE.

En este último grupo se encuentran tres trabajos: Vivas (1998), Farné y Nupía (1999), e Isaza y Carvajalino (2003). En el trabajo de Vivas (1998) los autores realizan estimaciones con base en la ENH, a su vez calculan coeficientes de elasticidad para la industria, a partir de la EAM y la MMM. Los resultados que

encuentran según la EAM, son una elasticidad empleo - salario de -0,715 y una elasticidad empleo - producto de 1,101, para el período 1984 - 1996.

Seguidamente involucran en la especificación econométrica una variable dummy para el período de apertura (1991 en adelante), a su vez encuentran valores menores en las elasticidades y concluyen que dado que la dummy dio significativa, la presencia de un cambio estructural en la demanda de trabajo industrial, antes y después de las reformas estructurales ocurridas al inicio de la década de 1990.

Los autores llegan a la conclusión de que hay cointegración sólo en la serie del sector comercio. Encuentran resultados similares a los que se presentaron en la industria, para el resto de actividades (construcción, transporte, servicios financieros, servicios del Gobierno, energía, gas y agua, y servicios comunales) las pruebas de Johansen no permitieron encontrar vectores de cointegración, lo cual impide la estimación de los VEC. El segundo trabajo es el de Farné y Nupía (1999), en el que los autores realizan un estudio para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en el cual calculan funciones de demanda de trabajo por sectores económicos y nivel de calificación de la fuerza laboral. Las estimaciones para la industria las elaboran a partir de la ENH y la MMM para el período 1984 - 1997. Para el primer caso, los autores encuentran elasticidades de largo plazo del empleo frente al salario y el producto de -0,08 y 1,07, respectivamente.

Para el segundo caso, en el que la especificación incluye el costo del capital, encuentran una elasticidad empleo - salario de -0,38 y una elasticidad empleo - producto de 0,26. Con base en la ENH, el estudio muestra que, en general, la elasticidad empleo - salario del trabajo no calificado resulta mayor frente al traba-

jo calificado en todos los sectores económicos estudiados. También encuentran que, en general, el empleo calificado no responde en el largo plazo a las variaciones de su precio. Los valores encontrados para la elasticidad empleo - salario oscilan entre -0,22 y -0,65 para el empleo total y entre -0,16 y -0,72, para el empleo no calificado. Las elasticidades empleo - costo laboral encontradas en este trabajo resultaron ser más altas en la industria y el comercio. Con relación a la elasticidad empleo - producto, los autores encuentran que, en la mayoría de los sectores, los valores están por encima de 1.

Los resultados de los trabajos revisados para la demanda de trabajo en el caso colombiano se resumen en el Cuadro 2.

Cuadro 2
Estimativos de las elasticidades de la Demanda de Trabajo para Colombia

Autor	Sectores	Período	Metodología	Fuente	Empleo	Elasticidades			
						Empleo-Costo Laboral		Empleo-Producto	
						L. Plazo	C. Plazo	L. Plazo	C. Plazo
Cárdenas, Bernal y Gutiérrez (1998)	Industria	1978 - 1991	Panel	EAM	Total	- 2,270		- 0,050	
		1976 - 1994	Panel	EAM	Total	- 1,430		1,050	0,218
Roberts y Skoufias (1997)	Industria	1981 - 1997	Panel	EAM	Calificado	- 0,423		0,894	0,026
	No Calif				- 0,650		0,755	1,330	
Maloney, Fajnzylber (2002)	Industria	1980 - 1991	Panel	EAM	Obreros	- 1,373		0,906	0,480 0,250 0,130
					Empleados	- 0,593		0,957	0,160 0,240

Arango y Rojas (2003)	Industria	1977 - 1999	Panel	EAM ENH	Total	- 0,330		0,800			
Hena y Lora (1995)	Industria	1980 - 1989 1990 - 1994	Ajuste Parci. Ajuste Parci.	MM M	Total	- 0,129		0,099			
					Total	- 0,049		0,218			
Zerda (1997)	Industria	1974 - 1994	Ajuste Parci.	EAM	Total	- 0,552		0,026			
Cárdenas Bernal y Gutiérrez (1998)	Secundario y terciario urbano (7 áreas)	1986 - 1991 1992 - 1996	Ajuste Parci. Ajuste Parci.	ENH EM M	Calificado	- 0,507		1,714			
					No Calif.	- 0,461		0,975			
					Calificado	- 0,445		1,839			
					No. Calif.	- 0,515		0,966			
Vivas, Farné y Urbano (1998)	Industria	1984 - 1996	Cointegración	EAM	Total	- 0,715	- 0,380	1,101	1,330		
					ENH	Total	- 0,150		1,160		
	Comercio Construcción Financiera Transporte Servicios Gobierno Ser. Pub.	Industria	1984 - 1996	Cointegración	ENH	Total	- 0,373		0,707		
						ENH	Total	- 0,230		0,480	
						ENH	Total	- 0,200		0,250	
						ENH	Total	- 0,130		0,130	
						ENH	Total	- 0,100		0,160	
						ENH	Total	- 0,290		0,240	
						ENH	Total	- 0,270		0,620	
Farné y Nupía (1999)	Industria	1984 - 1997	Cointegración	MM M	Total	- 0,380		0,260			
					Total	- 0,080		1,070			
	Servicios				ENH	No Calif.	- 0,160		0,960		
						Total	- 0,230		0,880		
	Transporte				ENH	No Calif.	- 0,360		0,630		
						Total	- 0,220		1,370		
	Comercio Financiera				ENH	Calificado	- 0,320		1,780		
						No Calif.	- 0,270		1,470		
						Total	- 0,650		1,580		
						ENH	No Calif.	- 0,720		1,610	
					Total	0,050		1,440			
					ENH	No Calif.	- 0,620		1,570		

Fuente: (URIBE, 2006, pág. 90).

A continuación se presentan los resultados obtenidos para el Área Metropolitana de Cali durante el período 1995 - 2001, al estimar una función de demanda de trabajo de corto plazo que se efectúa mediante un modelo de efectos fijos:

Cuadro 3
Estimación de un modelo de efectos fijos de la Demanda de Trabajo Asalariado Total para el Área Metropolitana de Cali 1995 - 2001

Variables	(Elasticidad empleo - salario)	(Elasticidad empleo - producto)
Corto Plazo	-0.330161 (0.0001)	0.780823 (0.0000)
Largo Plazo	-0.446397 (0.0000)	0.789195 (0.0000)

Fuente y Elaboración: (CASTILLO, 2006, pág. 98).

Estos resultados muestran que la elasticidad empleo - producto en el corto plazo, para el total de los asalariados de la industria del Área Metropolitana de Cali, se ubica en 0,78, el empleo es muy sensible a cambios en el producto (efectos cíclicos).

De otra parte, la elasticidad empleo - salario de corto plazo se ubica en -0,33 un valor muy acorde con lo que plantea Hamermesh (1996) como un buen estimativo.

Así como también, los resultados muestran que en el largo plazo la elasticidad es mayor, tanto del salario como del producto.

De esta manera, el estudio concluye que el comportamiento de

la demanda laboral muestra que existe una parte importante en la generación de empleo que está determinada por el nivel de producto, que se asocia al nivel de tecnología en la industria. Es decir, existe un efecto positivo de la producción en la generación de empleo para la industria del Área Metropolitana de Cali.

El Caso Chileno

Durante las últimas dos décadas se han publicado una serie de estudios sobre la demanda por trabajo en Chile. A continuación se presenta una breve revisión de algunos de ellos. El Cuadro 4 resume los principales resultados obtenidos de estos estudios, así como el período de estimación, el tipo de datos, el método de estimación y las variables utilizadas.

Un primer tipo de trabajos corresponde a los realizados por Eyzaguirre (1981), Solimano (1981) y Riveros y Arrau (1984), quienes motivados por el problema del desempleo existente en este país, utilizan datos del sector manufacturero durante 1974 - 1980 para estimar modelos de demanda por trabajo desde una perspectiva keynesiana.

Eyzaguirre (1981) desarrolla un modelo en el contexto de una economía deprimida en que hay racionamiento en el mercado de productos, por lo que el ajuste se hace por cantidades y no por salarios reales. En este contexto, la ley de Walras se manifestaría en que el exceso de oferta de trabajo más el exceso de oferta en el mercado de bienes tiene por contraparte un exceso de demanda en el mercado de dinero. La hipótesis de desequilibrio se desarrolla suponiendo que sólo hay dos mercados (tra-

bajo y bienes), y el mercado de trabajo es estudiado en dos contextos: uno con exceso de demanda y otro con exceso de oferta en el mercado de bienes.

Eyzaguirre encuentra una elasticidad producto bastante baja, tanto en el corto como en el largo plazo, con valores de 0,14 y 0,29, respectivamente; además, encuentra una elasticidad precio casi nula, por lo que concluye que se rechaza la hipótesis neoclásica del desempleo.

Solimano (1981) estima una demanda por empleo industrial (agregación de 8 sectores CIIU de 2 dígitos), con el fin de determinar los efectos de corto y mediano plazo de una rebaja en las cotizaciones previsionales. El modelo de demanda estimado es uno de ajuste parcial. El autor supone costos de ajuste y utiliza una estimación basada en variables instrumentales. El principal resultado de este estudio es que la demanda de trabajo es relativamente inelástica respecto del costo de la mano de obra en el corto y largo plazo. Esta elasticidad sería -0,08 y -0,39 respectivamente.

Riveros y Arrau (1984) estiman un modelo en que el nivel de empleo está determinado por la capacidad de venta más que por los precios de los insumos. Así, suponen que el empleo depende del nivel de capital fijo, rezagos en el ajuste del empleo y expectativas en las ventas esperadas de las firmas (adaptativas y racionales). Las ecuaciones estimadas utilizan como variables explicativas el costo de la mano de obra relativo al de las importaciones y rezagos del nivel de producto y de empleo. Del estudio resulta una demanda de trabajo con elasticidad precio de -0,13 en el corto plazo y de -0,32 en el largo plazo. Por su parte la elasticidad producto es de 0,48 en el corto plazo y de 1,20 en el largo plazo.

Marcel (1987) realiza una estimación basada en el modelo de Layard y Nickell (1985) analizando los efectos de los cambios de la composición del producto sobre el empleo²⁵. Encuentra que tales cambios no afectan la calidad global del ajuste ni la elasticidad empleo - producto, lo que se asocia a que los cambios en la absorción de la mano de obra al interior de los sectores son más importantes que las diferencias en la evolución de los sectores. Los resultados incluyen una elasticidad precio de -0,09 en el corto plazo y de -0,20 en el largo plazo. La elasticidad producto encontrada es de 0,40 y 0,90 en el corto y largo plazo, respectivamente.

Rojas (1987) estima una demanda de trabajo de ajuste parcial que considera el nivel de empleo y salarios esperados en la contratación de mano de obra. El autor realiza una estimación de un sistema de dos ecuaciones, la primera determina el nivel de empleo y la segunda, el salario real. Los resultados sobre la elasticidad empleo - producto se encuentran dentro del rango de las encontradas por Marcel, siendo los valores 0,45 y 0,69, en el corto y largo plazo, respectivamente. Las elasticidades precio encontradas son -0,29 y -0,46 en el corto y largo plazo. Finalmente, cabe mencionar que Rojas observa que al considerar los niveles efectivos de las variables en lugar de los esperados, las elasticidades estimadas disminuyen.

Meller y Labán (1987) examina la naturaleza cambiante de la relación entre el empleo y salario real, y entre empleo y producto, durante el período de reformas y cambios de política en Chile. Obtienen elasticidades precio y producto para el período 1974 - 1985 a nivel sectorial (industria, construcción, agricultura, minería, comercio y transporte) y agregado. A nivel agregado, el período 1974 - 1981 se caracteriza por tener una elasticidad producto estable en torno a 0,56, mientras que el período 1982 - 1985 presenta fluctuaciones en los valores entre 0,56

y 0,82. La elasticidad precio en el período 1975 - 1977 es prácticamente cero, mientras en 1977 - 1981 tiene signo opuesto al esperado (de 0,22), y entre 1982 - 1985 fluctúa en torno a -0,09.

Paredes y Riveros (1993) estiman una demanda por trabajo agregada y otra para el sector manufacturero, incorporando el costo del trabajo, la tasa de interés real, y el nivel de producto como variables explicativas. Incluyen, además, el empleo rezañado como una forma de capturar costos de ajuste y una dummy para el período 1974 - 1979. Los autores obtienen una elasticidad producto para antes y después de las reformas laborales de 1979, de 0,25 y 0,75, para el total de la muestra, y de 0,84 y 1,24 considerando sólo el sector manufacturero. Al mismo tiempo, la elasticidad precio para toda la muestra es de 0,19 (signo contrario al esperado) y -0,34 para antes y después de las reformas laborales de 1979, respectivamente, mientras que en la industria manufacturera ésta sería prácticamente cero.

García (1995) estima un sistema de tres ecuaciones no lineales: para empleo primario (formal), para el empleo secundario (de libre entrada) y para el salario nominal. Además, utiliza variables instrumentales para controlar la posible endogeneidad del producto, la fuerza de trabajo y el empleo agrícola. Las ecuaciones se motivan por la existencia de un mercado de trabajo segmentado, firmas maximizadoras y costos de ajuste en la contratación de mano de obra. Los resultados indican que el capital tiene una participación en los costos de orden de 23%, y el trabajo de 69% (24% trabajo no calificado y 45% de trabajo calificado). La elasticidad producto varía entre un 0,3 y un 1,3 en

25 Este modelo supone competencia imperfecta en el mercado de bienes, y que las empresas toman decisiones sobre empleo, producción y precios de acuerdo con un conjunto de información, que incluye salarios reales, demanda y condiciones técnicas de producción. En este modelo, el salario real es el resultado de negociaciones en el mercado del trabajo.

el corto y largo plazo, respectivamente, mientras que la elasticidad precio tiene un rango entre $-0,03$ y $-0,10$.

Los trabajos revisados presentan una gran heterogeneidad de resultados, originada en parte en la disponibilidad de datos. Las estimaciones sobre empleo agregado se hacen frecuentes desde la segunda mitad de los ochenta, aunque la dificultad de los datos apenas comienza a resolverse con la publicación de las Series Empalmadas de la Encuesta Nacional de Empleo 1986 - 1995 del INE²⁶, en que se realiza un empalme de las series de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del período 1986 - 1995 con las cifras de la nueva ENE que comenzó en enero - marzo de 1996. Con respecto a la elasticidad producto, los resultados de los trabajos reseñados señalan un rango entre $0,09$ y $0,54$ para el corto plazo y entre $0,29$ y $1,30$ para el largo plazo.

Una posible crítica a los resultados presentados en los diversos trabajos se refiere a los métodos de estimación utilizados. La ausencia de relaciones de cointegración podría significar que algunas de las demandas estimadas puedan corresponder a relaciones espurias.

26 "Encuesta Nacional del Empleo Series Empalmadas 1986 - 1995", Instituto Nacional de Estadísticas, Santiago, 1997.

Cuadro 4
Evidencia empírica de la Demanda de Trabajo en Chile

Autores	Publicación	Período	Periodicidad	Especificación	Agregación del Empleo	Elasticidad Producto	Elasticidad Precio	Nota sobre coeficientes
Eyzaguirre	1981	1974 - 1978	Trimestral	Ajuste Parcial	Manufactura	0.14, 0.29	0.002, 0.004	Corto - Largo Plazo
Solimano	1981	1974 - 1978	Trimestral	Ajuste Parcial	Manufactura	0.09, 0.46	-0.08, -0.39	Corto - Largo Plazo
Riveros y Arrau	1984	1974 - 1982	Trimestral	Ajuste Parcial	Manufactura	0.48, 1.20	-0.13, -0.32	Corto - Largo Plazo
Marcel	1987	1974 - 1985	Trimestral	Ajuste Parcial	Total	0.40, 0.90	-0.09, -0.20	Corto - Largo Plazo
Rojas	1987	1977 - 1985	Trimestral	Ajuste Parcial	Total	0.45, 0.69	-0.29, -0.46	Corto - Largo Plazo
Meller y Labán	1987	1974 - 1985	Trimestral	Nivel, Filtro de Kalman	Total y Sectorial	0.54, 0.81	-0.13, 0.02	Rango Filtro de Kalman
Paredes y Riveros	1993	1974 - 1988	Trimestral	Ajuste Parcial	Total	0.25, 0.75	0.19, -0.34	Corto Plazo
García	1995	1980 - 1994	Trimestral	Ajuste Parcial	Primario	0.30, 1.30	-0.025, -0.103	Corto - Largo Plazo

Fuente y Elaboración: (MARTÍNEZ, Cambios Estructurales en la Demanda por Trabajo en Chile, 2001).

El Caso Ecuatoriano

En el ámbito nacional el estudio empírico de la demanda laboral es casi nulo, encontrándose únicamente la investigación realizada por Víctor Aguiar (2007), con su estudio acerca del mercado laboral ecuatoriano que incluye una estimación econométrica de la demanda de trabajo a nivel nacional.

La estrategia que sigue este autor para estimar la demanda de trabajo surge de la función de maximización de ganancias de la firma, en donde supone una función de beneficios del tipo:

$$(1) \quad \pi_t = f(K, N, T) - C(r, w, p)$$

Donde **K** representa el capital, **N** el trabajo, **T** la tecnología; **r** la tasa de interés nominal, **w**, los salarios nominales y **p** los precios.

Después de darle una forma explícita a la ecuación 2.15, se llega a la función de producción Cobb - Douglas para la economía ecuatoriana, la misma que con las derivaciones respectivas se convierte en la función de demanda de trabajo de la ecuación 2.16 :²⁷

$$(2) \quad \beta TK_t^\alpha N_t^{\beta-1} = \frac{w_t}{p_t}$$

Donde α y β son las elasticidades del capital y el trabajo. No se hacen supuestos en torno a los rendimientos.

Además se hace uso del recurso de las variables dicotómicas para tener en cuenta los cambios estructurales de la economía

$$27 \quad \alpha \quad \pi_t = TK_t^\alpha N_t^\beta - (K_t(r_t - \bar{p}) + \frac{w_t}{p_t} N_t)$$

$$\beta \quad 27 \quad \frac{\delta \pi_t}{\delta N_t} = \beta TK_t^\alpha N_t^{\beta-1} - \frac{w_t}{p_t} = 0$$

$$\beta TK_t^\alpha N_t^{\beta-1} = \frac{w_t}{p_t}$$

ecuatoriana en el lapso 1950 - 2006. Se ha dividido en: 1950 - 1975 auge bananero; 1976 - 1981 auge petrolero - petrodólares entran en la economía; 1982 - 1999 crisis de la deuda y décadas pedidas; 2000 - 2006 dolarización.

Una vez que se especifica el modelo, se presentan los resultados de la estimación mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO):

Cuadro 5
Estimativos de las Elasticidades de la Demanda de Trabajo para Ecuador

Período Evaluado/Valores Estimados	T (Factor de Tecnología)	α (Elasticidad Factor Capital)	β (Elasticidad Factor Trabajo)
1950 - 1975	0.001251196	0.208987	1.822109
1976 - 1981	58.689158	0.208987	1.822109
1982 - 1999	28.05943671	0.208987	0.648719
2000 - 2006	0.061961193	0.208987	0.698322

Fuente: (AGUIAR, 2007).

Es importante señalar que se detectó un problema de autocorrelación serial que se corrigió con términos ARMA. El modelo en su conjunto es significativo. El R^2 del modelo es del 99,89%. De estos resultados se puede observar que el factor tecnológico, es grande entre 1976 y 1981, época en la cual se implementó el Modelo Sustitutivo de Importaciones (MSI).

Los valores más bajos del factor **T** corresponden a las épocas de crecimiento basadas en la exportación de bienes primarios. La elasticidad del capital es estadísticamente igual en los períodos mencionados. Lo que cambia es la elasticidad del factor trabajo.

En definitiva, este autor concluye en que la demanda de trabajo ha sufrido un desplazamiento negativo posterior al choque de 1999, que se muestra en el bajo valor del factor tecnológico en la función de producción estimada. Este factor en la regresión es considerado como una constante estructural, por facilidad y para poder estimar una función de producción de la economía ecuatoriana. Vemos que su participación cae abruptamente del período 1982 - 1999 al período 2000 - 2006. Lo importante es notar de nuevo la persistencia y el profundo efecto negativo en la economía ecuatoriana de la crisis de 1999. Esto se explica por la rigideces en los mercados nacionales que hacen muy vulnerable al Ecuador a los choques naturales o externos.

Bibliografía

- AGUIAR, V. (2007).
- CASTILLO, M. (2006). Ensayos de Economía Aplicada al Mercado Laboral: Demanda Laboral Industrial en el Área Metropolitana de Cali, un análisis entre 1995 y 2001.
- Hamermesh. (1996). Economía laboral.
- MARTÍNEZ, C. M. (2001). Cambios Estructurales en la Demanda por Trabajo en Chile.
- MARTÍNEZ, C. M. (2001). Cambios Estructurales en la Demanda por Trabajo en Chile.
- URIBE, J. I. (2006). Ensayos de Economía Aplicada al Mercado Laboral.

LA "RE-SIGFICACION DESENCANTADA"

A propósito de las escisiones en Alianza País.

" La revolución era también obra del poder, no el poder mecánico simple de fuerza aplicada, sobre un pueblo por un gobierno externo para la prosecución de sus propios objetivos, sino el poder considerado como algo que nacía del pueblo y era trasmutado por los fines libertarios, igualitarios y racionalistas, de manera tal, que dejaba de ser poder para convertirse en el ejercicio de la voluntad popular..."

Juan Jacobo Rousseau.

Cecilia Méndez Mora*.

Este trabajo trata sobre las condiciones de ascensión al poder del gobierno Correa-Moreno; las fuerzas sociales que lo apoyaron y la responsabilidad de las fuerzas progresistas en esta ascensión; los excesos del gobierno, el último conflicto con la embajadora norteamericana; el desencanto de sus antiguos aliados, la necesidad de implementar la "razón-ética de la reparación".

* Socióloga Máster en Género y Desarrollo. Profesora titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

La re-sigficación desencantada: a propósito de las escisiones en Alianza País

1.- La ascensión al poder del gobierno Correa-Moreno.

Acusado de haber abandonado los postulados de la Alianza que le llevó a la presidencia de la república, el gobierno Correa-Moreno, enfrenta el abandono de representaciones políticas que en su momento le brindaron apoyo decisivo para su triunfo electoral.

Siguiendo la postura de Anna Arendt a cerca de la noción de "aparecimiento" en el escenario político¹, la figura de Rafael Correa no cumplía con la necesidad de que dicho "aparecimiento" esté ligado a un destino político-social, que contribuyera a una acumulación de fuerzas sociales deseosas de que en Ecuador se produzcan cambios importantes, luego de 30 años de políticas neoliberales y omnipresencia de los grupos de poder del país, beneficiarios directos de dichas políticas, al imponer su único proyecto económico y político asentado en eficaces políticas privatizadoras no solo de la economía sino también de la vida.

Las jornadas de lucha contra el guttierrismo, fue el escenario más próximo de "aparición" de la figura de Rafael Correa, la lucha contra el guttierrismo se convirtieron entonces en el espacio de intersección política de fuerzas que venían haciendo opinión a partir de cuestionar el contenido de la democracia pero no del presidencialismo, forma última a la cual han recurrido los grupos de poder del mundo globalizado capitalista para anclar de mane

1 Para la filósofa alemana, la noción de "aparecimiento" no esta ligado a la "novedad" de las figuras políticas que surgen en el escenario público, sino a la capacidad de los procesos sociales para hacer surgir en el momento debido, posturas, figuras, discursos con los cuales sea posible fundar una democracia entendida como "vida activa" que en Arendt, supone la rehabilitación de la "praxis" con reflexión, elementos con los cuales la democracia puede estar en condiciones de resolver las exigencias de la sociedad, que no son únicamente económicas, sino también políticas. El ámbito político que fortalece a la democracia en tanto crea, significa o ressignifica el espacio donde se construye la "red de relaciones humanas" lugar donde reside tanto el espectáculo de la "aparición" pero también de la revelación de la imaginación.

ra segura y permanente la fuerza suficiente y autoritaria de su poder.

Formula mortífera para el gobierno Correa-Moreno, pues desde su primer "apareamiento" público, luego en el despliegue de la campaña electoral y la apoteosis de su triunfo ya se podía distinguir rasgos de intolerancia que con el correr del ejercicio del gobierno ha desembocado en un preocupante autoritarismo provocador de turbulencias políticas que no ha distinguido la procedencia social de los grupos, individuos, sectores sociales que eventualmente se han opuesto y emitido criterios diferentes a la oficialidad estatal de turno.

Empoderados de la protesta y de un discurso cuestionador más que innovador, movilizaron importantes segmentos sociales cansados de las administraciones tanto de Gutiérrez como de Palacio, cubiertas de impunidad. Era entonces el momento de buscar "re-significar" la esperanza de cambio y transformación que por primera vez en la historia del Ecuador se presentaba en forma pacífica, en una suerte -parafraseando a Proust- de "búsqueda de la Patria perdida" no en sus márgenes sociales sino en el corazón de los acontecimientos.

En esta búsqueda nos "encontramos" con la figura de Rafael Correa Delgado, que hasta el gobierno de Palacio había sido su Ministro de Economía, cierto fue que causó más de una preocupación a este gobierno entreguista de las clase dominantes/dirigentes del país y de Norteamérica. Pero ¿fue suficiente? para ser considerado la persona que podía concentrar y resignificar toda la lucha social que el pueblo ecuatoriano había logrado acumular durante los últimos treinta años de su recorrido político y social. Coyunturas en las que el pueblo enfrentó gobiernos represivos como el de León Febres Cordero, gobiernos inoperantes como el

de Rodrigo Borja Cevallos, gobiernos corruptos como el de Sixto Duran Ballén, gobiernos de farándula como el Abdala Bucaram Ortiz, gobiernos oportunistas como el de Fabián Alarcón Rivera y Jamil Mahuad Witt. Todos en el marco del régimen neoliberal, del ajuste estructural en la economía y del presidencialismo neo-constitucional en la democracia y el ejercicio de la política.

Aquí sitúo la debilidad de las fuerzas progresistas y de izquierda del país para mirar a modo de viator² el desarrollo de la política nacional, supone entonces que se debió mirar más allá de lo evidente, del horizonte común en el que coincidimos todos los ecuatorianos en el entusiasmo del cambio. No hubo la meditación necesaria para fijarnos en la trayectoria y profundidad de determinada figura o personaje político, nos fijamos más en el deslumbramiento destellante pero al fin fugaz de esos personajes. Tal fue el "destino" que nos unió como pueblo a Rafael Correa Delgado, agravado aún más porque importantes figuras políticas forjadas en el seno de luchas sociales como la indígena validaron la figura política del actual Presidente del República. Sin duda y siguiendo a Marc Augé se creyó en la necesidad de una "resignificación profunda de sentidos"³ provenientes de una voluntad colectiva de

2 Término usado por Michel Foucault para mantener una necesaria vigilancia del desarrollo de la política nacional, los contextos que marcan el escenario donde se moverán acontecimientos y actores políticos, las fuerzas sociales que actúan, las contradicciones que generan, los acuerdos que se establecen. En medio de ello tener la responsabilidad de proteger por un lado las "reservas sociales" por otro el discurso en tanto éste representa también un capital simbólico que permita obtener el margen de la vigilancia, o ejercer la función de viator.

3 Augé desde la disciplina antropológica, vinculada al desarrollo de los pueblos sean éstos originarios o comunidades urbanas, trae para la observación y reflexión de las ciencias sociales, específicamente de las ciencias políticas la noción de la "resignificación" como un proceso de recuperación de los símbolos más representativos de una determinada sociedad. Sin duda uno de ellos es la posibilidad de recuperar no solo la esperanza en términos de vigilancia y/o expectativa, sino como una acción, como un hacer diario, encarnado en prácticas de equidad, de tolerancia, del justo término, de la espera razonada, que creo animó a muchos grupos políticos concurridos alrededor de la figura del Presidente Rafael Correa.

transformación, de cambio, tanto que le dieron rango de "revolución" generándose una simbiosis de los sistemas de pensamiento pero también de acción que resultó muy eficaz contra el gutierrezismo.

2.- La responsabilidad de las fuerzas progresistas en la ascension del gobierno Correa-Moreno

Conviene recordar que fue el espacio de la acción política, el que se convirtió en la intersección de confluencia de una serie de fuerzas ideológicas poco relacionadas con las luchas sociales del pueblo ecuatoriano pero tenían un horizonte común: el enjuiciamiento de la partidocracia que simbolizaba a la vieja guardia política, gerentocrática y ciertamente corrupta que aún representa a la institucionalidad oficial de la política, así como reconstruir la imagen fragmentada del país

La neocracia, representada por el novel grupo de la "Ruptura de los 25" encontró un rápido lugar de enunciación política a sus declaratorias de búsqueda de equidad social, redistribución de la riqueza y de ejercicio "limpio" de la justicia. Creyó haber alcanzado el punto de quiebre que funcionó como un gran rampa que les permitió ascender a la conducción de las políticas de Estado sin necesidad de haber iniciado un acercamiento serio a las bases organizadas de este país.

Otro grupo político liderado por Alberto Acosta le apostaba a un cambio sustancial en la base misma del proyecto del ajuste estructural en la economía, conocido coloquialmente como neoliberalismo, pero equivocó su visión a cerca de los fenómenos políticos. Optó por apoyar al neo-constitucionalismo como forma moderna de organizar el Estado, en el que sobresale, la centralización de las funciones rectoras del estado como la planificación, la redistribución; el nuevo ordenamiento territorial; la formulación de una legislación que dejó abierto la posibilidad de priva-

La re-significación desencantada: a propósito de las escisiones en Alianza País

tización de los principales recursos naturales patrimoniales⁴; las restricciones a la libre manifestación de los descontentos sociales, manifestando expresamente que se puede protestar tras las 18H00 P.M., suavizado con la declaratoria del "derecho a la resistencia"

Sin duda el auto-entusiasmo que imprimió este grupo, los llevó a plantearse el apoyo cerrado a la candidatura del binomio Correa-Moreno, pues creyeron de buena fe, en la posibilidad real de la "construcción de lo nacional-popular" sobre alianzas trans-clasistas, políticas redistributivas y la búsqueda de la equidad como forma de entender la moderna ciudadanía. Sin embargo el campo de la política y el desarrollo de sus contradicciones e intereses son implacables y no sabe de buenas intenciones⁵. Al cabo de cuatro años observamos que este grupo de alguna manera garante de una gestión firme del gobierno Correa-Moreno a favor de las fuerzas sociales populares, encarnadas en acciones colectivas de transformación social, sean éstos de envergadura o acciones pausadas, ha abandonado el gobierno en el que comprometieron la fuerza creadora de la "re-significación" de contar con un país más equitativo, más productivo.

Ya al interior de la coalición del gobierno, este grupo abanderado de la "re-significación de lo nacional-popular" tampoco ha podido

4 La constitución de Montecristi dispone en sus capítulos y articulaciones, declaraciones que en primera lectura respaldan la vigencia de derechos, pero son las diferentes transitorias, ubicadas en las últimas páginas de la misma y entre líneas podemos encontrar las reinterpretaciones que hace la Constitución a cerca de los recursos naturales patrimoniales, mismas que en la construcción de las leyes secundarias ha garantizado la presencia de importantes empresas privadas en torno a temas como el agua, las telecomunicaciones. Véase la transitoria veigésimo sexta por ejm.

5 El término "buena fe" o "buenas intenciones" parece quedar para entender la actitud de varios de sus simpatizantes, quienes en un pasado no lejano, eran defensores a ultranza de las decisiones del gobierno, algunos de ello parecían más correísta que Correa. Hoy han asumido el papel de denuncia permanente a actitudes indebidas del gobierno, en especial la convocatoria a consulta popular, pero de defensa de la Constitución a la que consideran la mejor que ha producido el país. Quizá sin reparar lo suficiente en el espacio de las transitorias, de todas maneras es importante la reacción de este grupo.

mantener el ajedrez político a su favor. No se, si por haber leído y distribuido mal sus capacidades o porque no se dieron cuenta de la dimensión de su compañeros de ruta: la derecha ecuatoriana, pues al cabo de cuatro años la derecha corriente política encarnada en el viejo partido social-cristiano y la democracia cristiana ha logrado instalarse en la conducción del estado, infringiéndonos sin duda una derrota política en la *"re-significación de lo nacional-popular"*.

Otro grupo representado de alguna manera en la CONAIE y en grupos marginales de izquierda marxista, aún asentados en el imaginario del fin de capitalismo y la construcción de un Estado autónomo, sin abandonar la tesis de la lucha de clases pero reconociendo que está cruzada por fuertes identidades sociales, han participado de la crítica al gobierno por inconsecuente con las aspiraciones de los sectores sociales organizados. Aspiran a que desde la marginalidad de sus propuestas se levante una *"re-significación"* popular anclada en la construcción de un Estado plurinacional. Tesis que no ha sido objeto de discusión más allá de la histórica jornada del primer levantamiento indio a propósito de la conmemoración de los 500 años de conquista y resistencia indígena, de la que salieron fortalecidas figuras vinculadas a las ONG,s como la actual Ministra Coordinadora de la Política Dra. Doris Solís, el actual Alcalde de Quito Augusto Barrea, además de figuras menores que hoy colaboran con el gobierno en calidad de funcionarios, subsecretarios, directores y/o coordinadores.

Otra corriente representada en los partidos comunistas. El Partido Comunista Ecuatoriano -PCE- y el Partido Comunista Marxista Leninista -PCMLE⁶ - embarcados en un compromiso digno de mejor tarea, apoyaron de manera incondicional al go

⁶ A estas agrupaciones políticas las conocemos tradicionalmente como los "cabezones" de línea soviética y los "chinos" de línea albanesa, pero en realidad los dos provienen de una misma matriz ideológica el stalinismo, cuya acción fue mortal para el socialismo como corriente libertaria en el mundo.

La re-significación desencantada: a propósito de las escisiones en Alianza País
bierno Correa-Moreno. De los dos, la vieja línea del PCE, aún se mantiene en el gobierno, en cargos complementarios, pues las carteras fundamentales de la conducción del estado están en manos de la derecha ecuatoriana, concretamente en la figura de Nataly Celi, Alexis Mera. Vinicio Alvarado. Su estadía en el gobierno quizá aluda a la vieja tesis de la *"revolución por etapas, o revolución democrática-burguesa"* que al parecer aún anima a este sector político.

Al final el viejo pero siempre renovado ajedrez político tiene al parecer un gran triunfador la derecha ecuatoriana a la que será difícil desplazarla, pues ha sido la directa beneficiaria del intento democrático de *"re-significar"* la nación, lo popular trabajado con muchas manos desde los espacios sociales y políticos democráticos radicalmente diferentes a la derecha ecuatoriana.

3.- Los excesos del gobierno, el conflicto con la embajada norteamericana.

Lejos de los grupos que le impidieron al gobierno Correa-Moreno el sentido de la *"re-significación"* que se pensó profunda, en tanto enarbolaron lo social, popular y nacional como tarea principal del gobierno, éste, potenció los signos de intolerancia que ha incidido de manera directa en la pérdida de capital simbólico que ciertamente no fue acumulado por méritos propios, sino por las fuerzas políticas que le acompañaron⁷. Penosamente

⁷ Tan dramática es la pérdida del capital simbólico del gobierno, específicamente de la figura presidencial que frente a episodios como el protagonizado por una mujer en la ciudad de Riobamba, se muestra al Presidente Correa, como un vulgar muchacho majadero y caprichoso que da espectáculos de rabieta, cuando algún ciudadano-@ simplemente lo mira. Creo que efectivamente la sra en cuestión, faltó a un elemental sentido de consideración al Primer Mandatario de la nación. Más allá del episodio al cual la prensa privada de este país, le ha dado cobertura de gran acontecimiento que engrosa los signos de ¡totalitarismo! se esconde el deterioro del capital simbólico y político tan incisivamente estudiado y legado por Pierre Bourdieu, para la reflexión y análisis de la política contemporánea, pues según este pensador la categoría "capital simbólico" sirve entre otros fines para construir presencias políticas resguardadas por la legitimidad necesaria para gobernar y no se diga para transformar.

mostrando la gestión de un gobierno que comprende poco la relación del entramado político-social de un país que en estos últimos años, ha protagonizado estallidos sociales poco asimilados no solo por las élites políticas sino también por la academia que se ha limitado a calificar la conducta del gobierno, al calor de los criterios emanados por la gran prensa privada del país, como si se tratara de la conducta de un solo individuo, el Presidente de la República y no una acción pensada, dirigida por uno de los sectores de la derecha política e ideológica a la que le interesa explotar al máximo el lado fosfórico del Sr. Presidente.

El objetivo sería liquidar la "Re-significación" simbólica y material proveniente de lo social; popular; político; ideológico y cultural, como garantía permanente de la ausencia de grupos sociales alternativos del entramado público. Agravado porque tal ausencia no provendría de lo que Giles Deleuze llama "función de desconocimiento" sino de algo más grave como es la incapacidad para gobernar la sociedad anclada en lo que el mismo autor llama "in-memoria" cuyo fin es reducir "a la nada" la experiencia social y de lucha acumulada por los pueblos en su afán de lograr mejores condiciones de vida. Algo similar a lo que ocurre en el vecino país del Perú.

Sin embargo existe una diferencia sustancial, el Perú pasó por un proceso de trauma social al enfrentar la "guerra al terrorismo" que llevó a cabo Fujimori con un saldo de 77 mil muertos⁸. Ecuador no necesita de un fuerte trauma social para llegar al mismo resultado, la clase dominante y dirigente ha optado por colocar a sus beneficiarios en sitios estratégicos de escenario político y público del gobierno Correa-Moreno con la misión no solo de contener a las fuerzas políticas que representaron la utopía y esperanza del pueblo ecuatoriano, sino eliminar la "re-significación" de lo social, popular, democrático y ciudadano que ha acompañado a las jornadas de lucha de los@s ecuatorianas.

8 Hoy como demostración de la "in-memoria" el pueblo peruano ha colocado a Keiko Fujimori beneficiaria directa de la política del terror de su padre Alberto, a las puertas de la Presidencia de la República.

"Re-significación" que fue entregada sin mayor mediación política-reflexiva a Rafael Correa Delgado, quien tiene plena responsabilidad en este proceso, no solo por deshacerse de las fuerzas políticas progresistas que el país tiene, sino porque su compromiso ha sido fugaz con la "re-significación" de la nación. Actitud que se contrapone al histórico compromiso patriótico político y social del mayor símbolo libertario del Ecuador: el General Eloy Alfaro Delgado.

En el plano de los excesos, al parecer el mayor de ellos es el incidente con la embajada norteamericana. Acostumbrados como estamos a hacernos eco del criterio de la gran prensa privada del país, solamente hemos resaltado la forma en que el gobierno ha procedido a resolver las diferencias que se mantienen con la política norteamericana⁹ relacionados con los cables wikileaks. La reacción del Sr. Presidente, ampliamente analizado por diferentes sectores políticos del país, ha sido condenatoria sobre todo por la implicación con el tema del ATPDA¹⁰.

Sin dejar de reconocer que ha sido un incidente que pudo ser resuelto desde una postura diplomática, no se ha reflexionado lo

9 Una diferencia importante parece ser aquella que se ha revelado sobre la persistencia del doble carácter del gobierno Correa-Moreno, particularmente del Sr. Presidente Correa, en el sentido de que acostumbra a mantener un discurso radical de cuestionamiento permanente hacia el gobierno e instituciones financieras y políticas de Norteamérica en el escenario público y una actitud complaciente, de petición permanente en el ámbito privado. Dato consignado en el informe oficial de la ex embajadora norteamericana Linda Jewell a su gobierno. A esta doble actitud han apelado los congresistas y funcionarios norteamericanos para solicitar la suspensión de toda relación con el gobierno ecuatoriano.

10 Una amplia polémica se ha desatado en torno a ello, la misma ha alcanzado a las esferas del gobierno y mostro uno de los rostros de la Ministra Coordinadora de la Producción Nataly Celi, quien en tono muy molesto increpó a la también Ministra Katuska King, cuando ésta en un programa de la televisión estatal "Ecuador T.V." señaló que la suspensión del ATPDA solo afectaba a unos 32 ricos del país y significaba el subsidio de la módica cantidad de 25 millones de dólares que pueden ser cubiertas amplia y dignamente por el Estado. La Ministra Cely reaccionó mandando a callar a su homóloga, señalando que solo el Presidente de la República y ella, están autorizados a hablar del tema, lo curioso es que las declaraciones del Sr. Presidente coincide con las de la Ministra King. ¿Quién o quienes pulsan en realidad las decisiones vitales del país?

suficiente sobre el tema de fondo relacionado con el desmantelamiento que el gobierno Correa-Moreno, realizó a la "Unidad de Operaciones Especiales" dirigida por el ex Mayor de la Policía Manolo Silva, construida en tiempos de gobierno públicamente declarados neo-liberales y pro-norteamericanos, en especial el gobierno de Sixto Durán Ballén Cordovez, quienes permitieron la creación y continuidad de una instancia cuyo carácter no solo era extra institucional, por lo tanto extra-oficial, sino extranación, pues el accionar de esta "unidad" era: pensada, planificada, conducida y evaluada por funcionarios de la embajada norteamericana, incluso los ecuatorianos que participaban en ella recibían sus emolumentos en la misión diplomática de los Estados Unidos.

Sin duda este hecho, es muy particular y grave pues atenta directamente al tema de la soberanía nacional en torno a la sistematización de información cuyas características y alcances no sabemos. Conviene recordar que la medida tomada por el gobierno Correa-Moreno, fue ejecutada cuando participaban en el gobierno grupos y personajes políticos-sociales y democráticos que impulsaron una gestión encaminada a recuperar este campo de acción que debía ser conducida y controlada por la nación y el estado del Ecuador. Por lo tanto no solo es el tema del ATPDA, lo único que debe preocuparnos sino el destino dado a estas actividades, ahora que el gobierno se encuentra rodeado de un sector de la derecha ecuatoriana tan proclive a las alianzas oficiales o no con Norteamérica¹¹ y que hoy tiene camino expedito

11 En este sentido, es necesario diferenciar el contenido de los famosos cables wikileaks con respecto al Ecuador y la Argentina, comparación esgrimida por la derecha económica y política del país, sector para el cual la Sra. Presidenta de ese país, tenía más motivos para reaccionar drásticamente contra la Embajada norteamericana pues recomendaba "revisar la condición mental" de la mandataria. Sin duda es una apreciación grave pero es hecha a la persona, a la individuo Cristina Fernández, no ha su gobierno, no a su gestión como conductora de políticas públicas de Estado, como si se lo hace con Ecuador al sugerir que: "posiblemente el Presidente Rafael Correa conocía de las prácticas de corrupción de la policía", curiosamente endilgadas a los oficiales que habían llevado a cabo la desconstitución de la exclusivísima "Unidad de Operaciones Especiales". Por lo tanto creo que es útil que tengamos en cuenta la diferencias de ámbitos en los cuales se hace determinadas acusaciones

La re-significación desencantada: a propósito de las escisiones en Alianza País para hacer uso de prácticas nocivas para la nación.

4.- El desencanto de las fuerzas democráticas y la necesidad de implementar la "ética de la reparación".

Las últimas acciones del gobierno Correa-Moreno relacionadas con la formulación y convocatoria a consulta popular para resolver temas que ciertamente ya se encuentran en la Constitución de Montecristi, acabó por desbordar la paciencia política de los grupos políticos y democráticos que apoyaban al gobierno Correa-Moreno, liderados por Alberto Acosta, quien hoy ha asumido la tarea de reparar o "re-significar" el sentido de la esperanza política truncada por el actual gobierno, a través de socializar y concientizar el NO, a la consulta popular del próximo 7 de Mayo.

Sin duda es importante que dichos grupos hayan asumido posturas políticas deslindantes con las prácticas del actual Gobierno Correa-Moreno, al que si es necesario reconocerle las políticas sociales implementadas a favor de los sectores más vulnerables del país y que, ciertamente le diferencia de anteriores gobiernos abiertamente privatizadores. Sin embargo es necesario señalar que el desencanto político no debe solo situarse en el tema del intento de "apoderarse de la justicia" que siempre ha estado en poder de los grupos de poder y su amplia pléyade de jueces, fiscales, comisionados de turno a su servicio, sino al enjuiciamiento del carácter de la gubernamentalidad implementada en el país, sentada en una falsa meritocracia, cuyo último escándalo se sitúa en torno a la elección de Fiscal de la Nación.

La gestión de gobierno en términos de construcción de la estructura institucional de lo público-estatal que referencia la pertenencia de lo público a todos los ciudadanos, no ha resuelto el grave problema de la corrupción de las instancias estructurales del Estado. Ello ha incidido en el fortalecimiento de las redes familiares, clientelares y de amigos que el gobierno de la "Revolución

Cecilia Méndez Mora.

Ciudadana se comprometió a extirpar por constituir una base firme de la implementación de políticas antinacionales y antipopulares que atentan contra la soberanía del Estado, en tanto éste, tiene la obligación de fortalecer sus funciones y atribuciones a fin de resguardar el *"buen vivir"* que necesariamente pasa por la gestión gubernamental y sus beneficiarios.

En este plano la acción política implementada desde el gobierno, ha sido lamentable y ha llevado a ahondar el sentimiento de desencanto y decepción de crecientes sectores sociales que incide en la construcción de la participación ciudadana consciente y democrática pues la imposibilidad de iniciar un proceso de esta naturaleza, interroga aún más a este gobierno por abandonar uno de los cinco pilares del inicial proceso de *"re-significación"* de lo público-nacional y democrático que encarnó el gobierno de la *"Revolución ciudadana"*.

El fracaso de la *"re-significación de la esperanza-utopía de cambio"* y la instalación del desencanto pulsación de lo negativo, debe convocarnos a hacer nuestra la *"ética de la reparación"* tal como lo plantea desde el psicoanálisis Melanie Klein como deber político, como necesidad ética para recuperar la capacidad de pensar-reflexiona y hacer, ello pasa por hacernos cargo de las responsabilidades que como grupos y expresiones políticas tenemos en la vigencia de gobiernos como el actual, que ha pesar de haber llevado a cabo importantes logros sociales innegables y visibles, no ha trabajado por cimentar las bases de un cambio duradero que proyecte el inicio de una nueva era, una nueva forma y estilo de gobernar lo público-democrático a favor de todos los sectores sociales que habitan el Ecuador contemporáneo.

Así como alguna vez la Escuela de Fráncfort, apeló a la necesidad de tener un nuevo concepto de razón para aprehender las complejas y conflictivas relaciones humanas y políticas. Hoy se impone la necesidad de hacernos de una *"razón-ética reparado-*

La re-significación desencantada: a propósito de las escisiones en Alianza País
ra" que allana el campo de la reconciliación de y entre todas las fuerzas políticas-sociales progresistas y democráticas del país, en torno a la capacidad de organizar y movilizar una sociedad que se fundamente en la preocupación por fortalecer lo social y lo público, así como el respeto por el otro, más que en la instrumentalización de una razón que se muestra claramente intolerante y peligrosa.



BIBLIOGRAFIA UTILIZADA.

- ARENDT, Hanna 1997 *Qué política* Buenos Aires Paidós
- AUGUÉ, Marc 1993 *Los "no lugares" Espacios de anonimato*. Barcelona España. Ed. Gedisa.
- DELEUZE, Giles 1989 *Diferencia y Repetición* París Galimar.
- GRIJALVA, Agustín 2011 *Comentario sobre la obra de Boaventura de Sousa Santos. Refundación del Estado en América Latina: Perspectivas desde una Epistemología del Sur* Quito Ecuador Debate. N°81.
- KLEIN, Melanie 2000 *Amor, Culpa y Reparación*. Paidós Buenos Aires. 5ªEd.
- MONTUFAR, César 2000 *La reconstrucción neoliberal. Febres Cordero o la estatización del neoliberalismo en el Ecuador*. Quito. Ed. Abaya-Yala.
- O'DONELL, Guillermo 1997 *Democracia y exclusión* Paidós Buenos Aires.
- PACHANO, Simón 2000 *Representación, clientelismo y corporativismo en Ecuador en La crisis ecuatoriana: sus bloqueos económicos políticos y sociales*. Quito. CED IME-IFEA.

ARQUEOLOGIA DE LA REVOLUCION CIUDADANA

(Avance de investigación)

Carlos Rojas Reyes¹

I. PRIMERA PARTE.

Una arqueología, en este caso política, trata de rastrear los orígenes generalmente ocultos de un proceso determinado, sus vínculos con otros aspectos con lo que aparente carece de relación, sus mecanismos internos que tratan tanto de producir una diferenciación con otros fenómenos, pero al mismo tiempo son productores. Las acciones del poder no son solo negativas, aquello que evitan o que niegan, sino que son "positivas", en el sentido de que crean una realidad antes inexistente. Hay una positividad del poder en cuanto productor de una realidad social que es necesario descubrir, precisamente para poder elaborar estrategias de resistencia.

¹ Investigador del Departamento de investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Lo que viene a continuación se ubica por lo tanto en este registro: sacar a la luz aquello que está en el origen de la revolución ciudadana y que, por lo mismo, constituye su fundamento, desde el cual razona, piensa, actúa, hace política. Y, además, si se hallan los mecanismos que efectivamente están funcionando, ¿cómo dismantelarlos, cómo producir una revolución en la revolución ciudadana?

Aunque de manera indirecta todavía, vale la pena repensar aquello que entendemos por política, la manera cómo tenemos que hacer política por fuera del marco de la política burguesa, escindiéndola, partiéndola desde dentro. Quizás incluso analizar la validez de una impolítica para no quedar presos, una vez más, de la lógica del poder, del Estado, del capital y de su ideología.

La impolítica como un quehacer político que rompe con este campo, que lo deconstruye, que lo subvierte, con una estrategia de resistencia. La impolítica como el límite en donde todavía es política pero comienza dejar de serlo. Tal vez sea este el sentido que le podamos dar a la revolución permanente en nuestro tiempo.

1. Los orígenes de la revolución ciudadana.

Los orígenes sociales y políticos de la Revolución Ciudadana, que es la consigna central que estructura al régimen actual, se los puede encontrar en un conjunto de contradicciones irresueltas, que generan tensiones y que las vemos expresarse en las ambigüedades del gobierno o en la toma de decisiones sobre aspectos cruciales: el privilegio de la institucionalidad, el tema minero, las relaciones con la oposición, las relaciones con las masas y así. (Un análisis concreto y detallado se puede encontrar en los artículos de la revista alternativa R, a los que me remito).

1.1. La revolución ciudadana triunfa allí en donde los movimientos sociales son derrotados.

El momento de emergencia de la revolución ciudadana es una expresión directa -arqueológica, escondida- de la derrota de los movimientos sociales, especialmente de la derrota política, en ese momento del movimiento indígena que había liderado al conjunto de las masas. Los otros sectores sociales, como el movimiento obrero, hace rato estaban y están en una fase de descomposición de la que no logran salir.

El carácter ciudadano y la identificación de la población con este, se deben a la desaparición de la escena política de los sectores organizados, de la pérdida de credibilidad, de la incapacidad de conducir al conjunto de la nación y de las nacionalidades.

Si bien la revolución ciudadana evita un bandazo hacia la derecha del electorado, se forma en contra de los movimientos sociales; nace de su debacle e intenta consolidar de manera definitiva esa derrota, porque es incompatible con una democracia basada en la movilización organizada del pueblo. La ciudadanía exige la disolución de las diferencias reales, para quedarse con la abstracción del ciudadano de la "*patria, tierra sagrada*".

En la lucha contra los errores de la burocracia, la revolución ciudadana encontró su mejor argumento para despedazar a los sectores organizados; la tarea no era solo acabar con la burocracia de la UNE o de los sindicatos petroleros, sino acabar con la organización social o sindical. La idea no era tomar la dirección sino despedazar a los movimientos sociales para transformarlos y movilizarlos en cuanto ciudadanos.

Incluso en el momentos de mayor confrontación con el

movimiento indígena, hubo la intención -aún latente- de construir una corriente indígena separada de la Conaie; este también fue una estrategia fallida en el caso de la Feue.

En esta política logró que la ciudadanía identificara a la burocracia de esas organizaciones con las organizaciones y que justificara cualquier acción contra ellas.

Si bien de cara a la derecha la constitución de una ciudadanía no oligárquica puede considerarse algo progresivo, de cara a los movimientos sociales la revolución ciudadana es profundamente reaccionaria, aunque parezca una paradoja.

1.2. El cierre de la posibilidad de un gobierno de derecha y la derrota -¿parcial?- del neoliberalismo.

El siguiente origen de la revolución ciudadana está en el cambio de estado de ánimo de las masas no solo ecuatorianas sino de casi toda América Latina. La salida de las estrategias neoliberales, la crisis galopante del capitalismo tardío, el giro electoral hacia gobiernos de una cierta tendencia difusa de izquierda.

Canaliza la imposibilidad de la derecha de ser gobierno en este país, me refiero a la derecha socialcristiana. En este sentido se presenta como antioligárquica, contra los grupos de poder que gobernaron durante muchos años y se presenta como un gobierno popular.

Las estrategias económicas están guiadas por esta perspectiva: neokeynesianismo para disolver al neoliberalismo; fuerte intervención del Estado contra la lógica salvaje del mercado; el máximo de regulación posible contra las tendencias desreguladoras; enfoque en la redistribución por encima de la lógica del

capital financiero; política de beneficios sociales contra la lógica de productividad y la competencia.

Frente al capitalismo salvaje, embellecer el rostro del capital.

De todas maneras, habría que tener cuidado en decir que hemos salido ya completamente del neoliberalismo; aunque se han eliminado al menos en la ley las formas precarias de trabajo y de contratación, se sigue entendiendo el mercado de la fuerza de trabajo desde una perspectiva no regulada por el Estado. Son los derechos de los trabajadores los que han sido atacados y con seguridad no hay ni siquiera en el margen del discurso una defensa radical del derecho a la organización sindical. No hemos salido de las políticas posfordistas en cuanto se refiere a la organización social y técnica del trabajo.

1.3. El regreso del Estado y la imposible relación con lo regional y local.

Como es frecuente en la política en general y en el caso ecuatoriano es patético, todo termina por regresar. Parecemos un país salido de las páginas de Nietzsche: el eterno retorno de lo mismo.

Este es el caso del Estado, que regresa con toda su fuerza, en toda su magnitud, que intenta reconcentrar todo en sus manos. Se parte del postulado que solo hay dos posiciones posibles: o la lógica neoliberal del mercado o la lógica centralista del Estado; y en medio o habría ninguna otra posibilidad.

Sin embargo, aquí hay un olvido contra el que el gobierno tarde o temprano va a estrellarse en una batalla cuyas consecuencias aún desconocemos.

El triunfo del neoliberalismo en nuestro país nunca fue comple-

to y en muchos casos ni siquiera profundo. Resistimos al neoliberalismo de muchas maneras; una de esas, que se regó por todo el país, fue refugiarse en lo local.

Vivimos una época en donde las provincias se partieron, en donde aparecieron nuevos cantones, innumerables parroquias. Este fenómeno de rehacerse del tejido territorial estaba orientado a resistir al capital, a batallar por recursos, a intentar organizar la vida social desde lo local. (Desde luego muchas veces esto fue aprovechado por caciques locales de todas las tendencias, lo que no nos puede hacer olvidar que resistíamos a la descomposición de la sociedad y a las estrategias del mercado).

La nueva constitución contiene dentro de sí estos dos elementos como una tensión no reconocida: hacia un macro Estado y la necesidad de reconocer los desarrollos regionales y locales.

Aunque con otros términos, dentro de la constitución laten las dos tendencias: Estado centralizado versus Estado semifederado; basta pensar la estructura que tendría el Ecuador si las regiones ya existieran y tuvieran el grado de autonomía y poder que la constitución les otorga. Este es un elemento incompatible con el actual régimen y será un lugar de luchas fuertes, especialmente por recursos y la constitución de poderes políticos regionales.

2. Poder constituyente y poder constitucional.

Si alguien llegara a nuestro país le bastaría con estar unos pocos días para ver con claridad que no estamos viviendo un proceso revolucionario: las masas no están en las calles, no existe un proceso de movilización generalizado, ni dos bandos contrapuestos pugnando por el poder, tampoco hay cambios radicales en las estructuras económicas, en la propiedad de los medios de producción, no se está expropiando al capital.

Podemos ir más allá: no hay una revolución burguesa en curso; si bien hay medidas antioligárquicas y una reconstitución del Estado, no se está terminando con un poder premoderno para instituir una cierta modernidad.

¿Qué es lo que pasa, entonces, en el Ecuador? ¿A qué confusión no está llevando el discurso de la revolución y del socialismo del siglo XXI?

2.1. Asamblea Constitucional vs asamblea constituyente.

Como he señalado en este período la movilización de las masas es mínima o está controlada desde la institucionalidad. Esto fue particularmente visible en el proceso de elaboración de la nueva constitución.

Si bien el apoyo a que hubiera una asamblea constitucional y luego se la aprobara fue masivo, este sustento fue puramente electoral, sin un proceso orgánico de debate consistente sobre sus contenidos.

Tuvimos, eso sí, una serie de negociaciones interminables más bien de carácter clientelar o sectorial, en donde cada segmento de la población colocaba sus puntos de vista. Al final la constitución resultante terminó adecuándose al modelo que el gobierno actual quería, no sin contradicciones.

Contradicciones que vienen sobre todo de la necesidad de reconocer que hay un pueblo, unas organizaciones sociales, que están en la base del poder, pero que no se sabe qué hacer con ellas; en todo caso, se trata de que cualquier iniciativa popular atraviesa exclusivamente por la institucionalidad y no se pueda constituir de forma autónoma. (Sobre ese tema versará la segunda parte de este análisis).

Más bien se trata de resaltar aquí que el modelo de revolución es institucional y que el poder constituyente proveniente directamente del pueblo apenas si asoma en los mecanismos de representación, para terminar otra vez absorbido en la maquinaria del poder constitucional. La voluntad popular no fue pasada por las armas, sino por aplastada por la maquinaria de los votos.

2.2. Hacia un hiperpresidencialismo como forma de régimen.

Como resultado de lo expuesto anteriormente, vemos que se fortalece la tendencia ya histórica en el Ecuador hacia formas extremas de presidencialismo que provienen de varias fuentes. En primer lugar de la irresolución de las relaciones entre las funciones del Estado, de la situación de ingobernabilidad que eso provoca y que tiende a ser resuelto por la vía del privilegio completo de una función del Estado -el ejecutivo- por sobre todas las demás.

No hay manera de que el modelo tripartito de funciones de la democracia realmente funcione. Nos preguntamos si es problema constitutivo de la democracia burguesa y posiblemente no puede ser resuelto porque expresa problemas irresolubles de la sociedad capitalista. Por ejemplo, la representatividad sectorial y segmentada de la sociedad civil en el parlamento frente a la hegemonía de un sector representada en el ejecutivo; los dos elementos chocan con fuerza y en este modelo siempre en detrimento de las formas legislativas.

Y esto se convierte en una forma de gobernar en todos los niveles, de tal manera que el esquema se reproduce en todos los demás niveles hasta llegar a las juntas parroquiales.

3. Opinión pública ciudadana.

Uno de los aspectos que más llama la atención en este régimen es la estrategia de comunicación. Indudablemente ha sido un pilar de sus victorias y del mantenimiento de su popularidad.

Más allá de los aspectos personales del ciudadano Correa cabe rastrear los elementos políticos que subyacen a esta manera de comunicarse con las masas, las razones de su éxito y las posibilidades de un enfoque alternativo.

3.1. La formación de la opinión pública.

Uno de los elementos que posibilita -entre varios- estas transformaciones en los procesos comunicativos se encuentra en la formación de una cada vez más fuerte opinión pública, dispersa, que no encuentra canales precisos y que, sin embargo, actúa cada vez más.

Su existencia está más que demostrada en el decaimiento de los medios de comunicación tradicionales, que no alcanzan a saber qué les pasa, que no saben por qué su imagen se ha deteriorado tan rápido. No se debe únicamente a los ataques del gobierno. Este hecho es más bien un aprovechamiento lúcido del fenómeno de la constitución de una opinión pública. (Seguramente está relacionada con la consolidación de las clases medias en el Ecuador)

Ha jugado en todo esto un papel relevante las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, cuya penetración quizás es mucho mayor que lo que las encuestas muestran.

El origen de la opinión está en el pueblo, en la medida en que este al hacerse visible constituye la esfera de lo público. Podemos referirnos a Carl Schmitt citado por Agamben:

"Pueblo es un concepto que solo pasa a ser existente en la esfera de la publicidad. El pueblo solo aparece en la publicidad, e más, produce la esfera pública. Pueblo y publicidad coexisten: ningún pueblo sin publicidad y ninguna publicidad sin pueblo." (Agamben 2008, 274)

Y de aquí a la necesidad que tiene toda democracia moderna de este campo:

"No hay ninguna democracia ni ningún Estado sin opinión pública como no hay ningún Estado sin aclamación" (Agamben 2008, 275)

Como nunca antes este es un gobierno que juega todo el tiempo con la opinión pública, que actúa desde allí como su centro de atención, de visibilidad, y especialmente de constitución de la ciudadanía.

3.2. La comunicación ciudadana.

En la manera actual en que el gobierno se comunica con las masas, estas son asumidas como ciudadanos, que responden individualmente desde sus necesidades y se relacionan como tales con el gobernante.

Es el gobernante quien los oye y articula sus demandas sin mediaciones para conducirlos al Estado, que él mismo representa. Simultáneamente estos sectores quedan vinculados al gobierno en la medida en que han podido sentir el gobierno directamente, que lo han tocado, que han estrechado las manos del poder e imaginariamente han pasado a formar parte de él. Esta es la raíz de su eficacia, aquello que logra desbordar incluso los medios de comunicación.

Así que cuando el gobernante les habla públicamente a esos ciudadanos de los gabinetes itinerantes de los sábados, real-

mente en ese momento los conforma como ciudadanos en el pleno sentido del término, más allá de su pura definición jurídica o electoral.

Como una parte sustancial del proceso comunicacional, el gobierno requiere de unificar esa población dispersa en torno a un punto de concentración. No es suficiente el programa de gobierno ni sus acciones, que no son tan claras. No hay parecido a un informe a la nación que podría llenar las necesidades de un imaginario global en las masas.

Entonces, como en muchísimos procesos políticos, hay que construir un enemigo, con el propósito de unificar a la "nación" detrás del gobernante. Bastaría recordar la triste historia de las relaciones con el Perú, como el enemigo que se sacaba a relucir cuando la crisis interna presionaba. Este enemigo ya no está.

Se constituye un enemigo global a partir de los segmentos parciales. Y en este momento, ese enemigo se lo unifica detrás de la teoría de la conspiración: *"se prepara un golpe de estado"* y hay que *"salir a defender la revolución."*

En la medida en que los enemigos son inagotables sirven como forma de apelación a los aspectos más atrasados de la conciencia de las masas, a los miedos profundos de las clases medias que requieren de un líder autoritario que les provea de seguridad, en un mundo plagado de incertidumbres. Al menos podemos estar seguros, según esta política, de cuál es el enemigo, de quién de los que está dentro tenía una "agenda propia" y traicionaba el proyecto político, y en último término a la patria. Los sectores populares y las clases medias se lanzan a devorar el mensaje de los sábados: canalizan sus miedos que vuelcan sobre un enemigo y al mismo tiempo se identifican con el poder que en ese momento les habla y les constituye como ciudadanos.

De todas formas hay que insistir que en este no un campo cerrado, que la dominación de una ideología jamás es completa, que siempre deja fisuras. Por eso, es un campo de batalla, en donde al menos caben dos posibilidades: la ocupación del espacio de la opinión pública para mantener al pueblo fuera de la opinión pública, como mero receptor cuya única tarea es aclamar al soberano; o la penetración en esta esfera del pueblo-comunicación, como el primer lugar en donde el gobernante devuelve el gobierno a los gobernados, esto es, como estrategia de emancipación.

Política de comunicación para la emancipación de los pueblos, en cuanto comunidad. El estilo y las formas de comunicación dependen directamente de la forma de gobierno, de la relación que se establezca entre gobernantes y gobernados. La cuestión aquí es introducir una mirada desde la perspectiva de la emancipación. ¿Qué forma debería tener una comunicación emancipadora?

II. SEGUNDA PARTE:

Todos los ciudadanos, de uno en uno.

1. La esfera de lo público.

El poder siempre actúa en exceso. Dentro de su propia lógica, en lo más íntimo de sus mecanismos se encuentra esta tendencia inherente a ir más lejos, a ocupar muchas más esferas, a no dejar espacio libre alguno para la acción de la sociedad. Y esta dinámica va desde el Estado hasta el último espacio, incluidos los domésticos. Desistir del poder, dejar de ejercerlo, devolver el poder a los que realmente son sus dueños, sería un lenguaje y una práctica inentendible en la política actual.

¿Y de dónde proviene esta lógica del exceso, aun teniendo en cuenta que muchas veces conspira contra el propio poder?

Al menos dos corrientes confluyen en este mismo desaguadero:

Primero: la sociedad de control en la que vivimos postula, nuevamente e incluso más allá de la retórica neo-liberal y más desde la perspectiva neo-keynesiana que vivimos, que todo tiene que estar reglamentado, administrado, en la medida en que hasta el último aspecto de la vida debe someterse a la reproducción del capital. El mercado, y con este la sociedad de consumo, penetra la realidad y la imaginación sin dejar espacio a salvo. El poder es el arma del mercado -y del capital- para introducir la valorización del valor en el conjunto de la sociedad.

Segundo: en la medida en que ningún poder -como ninguna ideología- son completas y totales y que, por el contrario, siempre hay fisuras en la máquina de dominación, es indispensable

que a cada paso, en cada aspecto de la sociedad, haya que sellar esas fracturas, a fin de evitar la rebelión espontánea u organizada de las masas. Hay que evitar que se entrevea la fragilidad del poder, los límites de la dominación.

Si se hiciera una fenomenología del poder, encontraríamos la explicación de la urgencia, de la ocupación permanente, de la inaccesibilidad, de la disolución de la vida privada de los funcionarios.

En este mundo de la burocracia actual todo es urgente, para ahora mismo, sin posibilidad de postergación, incluso de reflexión. Junto con esto y en coherencia con esto, los funcionarios siempre están brutalmente ocupados. No queda en su vida un resquicio, un minuto de lunes a domingo y todos los días del año. Y mientras más alto es el cargo, mucho más evidente es el fenómeno. Desde luego, el funcionario se vuelve inaccesible, excepto para un grupo reducido que media entre él y las masas. Si se mira desde afuera, desde la libertad de caminar por la calle y hablar con cualquiera, se ve que es el funcionario el que está secuestrado y que los que somos inaccesibles somos el pueblo llano al que no puede llegar o si lo hace, es en contextos retóricos, persuasivos, de ejercicio de una propaganda permanente.

Hay que estar ocupados sin término, inaccesibles para casi todos, para que no se note que el poder está vacío, que el fundamento del poder se encuentra en otra parte, que las decisiones fundamentales no atraviesan por allí, que la verdad de la sociedad política está en la sociedad civil. Hay que cerrar las fisuras que aparecen por todo el edificio.

Finalmente lo más importante está en otra parte: en la lógica del capital o en pueblo. O el poder está de un lado o del otro. No hay alternativa. Desde luego, la pretensión del poder es que tiene su origen en sí mismo, que la delegación otorgada mediante

el voto es completa y definitiva y que, por lo tanto, puede actuar sin límites; esto es, en exceso.

Veamos ahora cómo estos elementos actúan en nuestra sociedad, más allá inclusive de la revolución ciudadana, como la tendencia general de este momento histórico.

El caso de los medios de comunicación es una buena muestra de esta situación. Finalmente la ley de comunicación fue promulgada en los términos del gobierno. En el largo debate de Correa con la prensa, terminó por imponerse y derrotarla aunque no del todo.

Creo que no es difícil de percibir la parte de razón que le asiste y en la que los ecuatorianos estamos de acuerdo hace mucho tiempo: la pésima calidad de los medios de comunicación y su alineamiento con el capital y con el orden establecido, a cuyos intereses ha representado y sigue representando.

La reacción del gobierno parece, entonces, correcta. Sin embargo, ese movimiento en contra de unos medios de comunicación, especialmente prensa y televisión, desemboca en otra cosa que expresa ese exceso de poder, esa utilización de una coyuntura específica para ir más allá.

Este exceso se hace particularmente visible en el manejo de la cosa pública como se dice. Paradójicamente la batalla en contra de la injerencia de cierta burguesía en los medios y el regreso del control del Estado, se convierte en un cierre del espacio de lo público. Se hace equivaler lo público no estatal y sus intereses, con el Estado; y desde luego, el gobierno representa al Estado. Las regulaciones que tienen que darse adquieren una forma vaga en la que cualquier cosa puede suceder, sobre todo en esto de rendir cuenta ante la ciudadanía. Porque, otra vez, quien representa a la ciudadanía y quien decide sobre quién

representa a la ciudadanía es el gobierno.

Esta clausura del espacio público que queda enmarcada en la lógica del público-estatal, impide ver que lo público rebasa y con mucho ese espacio. Fuera del estado está el accionar político de los movimientos sociales, de los gremios, de las diversas fracciones de la sociedad, de la diversidad: indios, mujeres, ecologistas, afroecuatorianos y así. Incluso los diferentes partidos políticos que no son ni tienen que ser representados por el Estado y por el gobierno de turno. Lo público-no estatal desaparece a tal grado que ignoramos su existencia.

Más aún, la verdadera esfera de lo público no es el Estado, su régimen y su gobierno; sino, la sociedad civil en cuanto toma en sus manos su propio futuro, en cuanto origen de todo poder.

Por esto el debate sobre los medios de comunicación contiene solo la mitad de la verdad. De acuerdo que hay que combatir el secuestro que hace el capital sobre la comunicación y la información, para representar unos intereses determinados, puramente sectoriales. El gobierno por su parte puede organizar y tener la prensa que quiera, que por más declaraciones de independencia que se que se haga, siempre estará supedita a la línea política del gobierno de turno.

Falta aquí la otra parte: los medios de comunicación de masas que expresen el punto de vista de los diversos estamentos de la sociedad, de los fragmentos múltiples, especialmente de aquellos que se encuentran organizados. Se trata, entonces, de tener unos medios que provengan de los indígenas, mujeres, afroecuatorianos... y así sucesivamente y que tengan la igualdad de oportunidades para expresarse en la televisión, que tengan los recursos suficientes para tener su prensa, su radio.

Solo entonces el espacio comunicacional estaría completo. Solo entonces empezaría a aparecer lo público-no estatal, ahora reducido a una suerte de vaga presencia de la opinión pública, que hace su aparición en las encuestas.

La reducción del espacio de lo público a lo estatal tiene enormes consecuencias para la práctica política. Si el único espacio público existente es el de la institucionalidad entonces no hay otra alternativa que entrar en el aparato del Estado para cambiarlo desde dentro. Esta es la lógica de las clases medias más o menos radicalizadas al tomarse el gobierno.

La única política posible es la política que se hace desde los aparatos del Estado, desde el gobierno hasta la última de las juntas parroquiales. Todo lo demás que excluido y sobre todo invisibilizado, todos lo demás es conspiración que atenta contra la seguridad del Estado. Curiosamente el discurso de seguridad nacional no ha desaparecido.

Reivindicar que la heterogeneidad del espacio público permitiría la emergencia de otro campo de acción política, en donde el eje fundamental fuera la resistencia al sistema, en una perspectiva anticapitalista.

La diversidad de lo público mostraría con igual fuerza la diversidad de lo político, para abrir el campo a lo político no estatal, no institucional; más aún anti estado, anti institucional, en donde puedan ubicarse los movimientos sociales, que rápidamente han caído en la trampa de pensar que la única alternativa es asaltar ya no el poder -cosa que ha desaparecido hasta del imaginario- sino el gobierno o al menos algún pedacito aunque fuera minúsculo de este.

Autores como Espósito, entre otros, han intentado pensar en este momento esta problemática. Por eso plantea que al margen

de la política oficial, estatal e institucional, tenemos que crear una impolítica, que desarrolle unas categorías de lo impolítico, que no es lo anti-político que desarma a pesar de su gesto radical. Más bien consiste en otra forma de hacer político, en otro modo de fracturar el Estado, ya no desde dentro sino desde una exterioridad radical.¹

Nos explicamos, con estas consideraciones, esa extraña paradoja de una hiperpolitización del poder junta a una despolitización tan profunda de la sociedad. Lo político estatal e institucional absorbe completamente lo político y tiene la intención de no dejar un solo espacio sin recubrir para que los movimientos sociales actúen, para que las masas se expresen.

2. El casting del quinto poder.

Pareciera que todo en nuestro país es precario. En el origen quizás se encuentra en la mitad de los ecuatorianos que están desempleados (8%) o subempleados (45%). La precariedad se convierte, entonces, en una forma de vida, que debería ser excepcional pero que se ha transformado en permanente, tanto que ni siquiera llama la atención.

Precariedad que tiene que ver, entonces, con la reproducción inmediata de la vida misma, de su subsistencia orgánica y que sacan a relucir nuestra completa dependencia de los otros, día a día, momento a momento. Todo esto genera ansiedad, inseguridad y un enorme impulso por garantizar algún tipo de seguridad.

"Es precisamente en estos momentos en donde un cuerpo es deseado por otro -y para Butler el cuerpo es centro en su conceptuali-

1 Esposito Roberto, *Categorías de lo impolítico*, Ed. Katz, Buenos Aires, 2006; y Esposito Roberto, *Confines de lo político*, Ed. Trotta, Madrid, 1996.

*zación de la vulnerabilidad en la medida en que el cuerpo nos expone y nos abre a los otros: a su mira, su tacto, su violencia."*²

Sobre esta precariedad actúa el poder, que se muestra como el único capaz de asegurar la continuidad de la sociedad, su reproducción ampliada, a través de proveer de una seguridad real, efectiva, actual, que se coloca a la mano y puede ser utilizada en cualquier momento:

*"Desde esto ella (Butler) concluye que en nuestra habilidad para persistir, nosotros somos dependientes de lo que está fuera de nosotros, en una amplia socialidad, y esta dependencia es la base de nuestra resistencia y supervivencia."*⁵

Si introducimos una mirada desde la perspectiva de las clases sociales, creo que aquí se puede introducir un aspecto que podría clarificar ciertas confusiones de la situación política, del tipo de régimen y gobierno que estamos viviendo.

Quiero decir que sobre la base de esta generalización de precariedad en la vida social de los ecuatorianos, un sector social adopta un papel mesiánico, hace un ejercicio de salvación sobre el conjunto de los ciudadanos, asumiendo la representación de las clases subalternas.

Es la clase media -ella misma fragmentada y heterogénea- que se coloca en la palestra de la representación y secuestra la voluntad general desde la perspectiva de una voluntad marginal. Así la revolución ciudadana se hace para los ciudadanos pero sin los ciudadanos. Estas clases medias finalmente tienen alergia del pueblo, de la posibilidad de su organización y movilización autónomas.

2 Carver Terrel and Chambers Samuel (eds.), *Judith Butler's precarious politics: critical encounters*, Ed. Routledge, Abingdon, 2008, p. 94.

3 Ibid. p. 98.

El partido de gobierno, Alianza País, adopta en consecuencia la forma de un partido radical en su forma más bien clásica: discurso de avanzada que incluso habla de revolución y que, al mismo tiempo, se convierte en el último reducto de la reproducción del capital. (Hará falta un análisis mucho más detenido y específico para caracterizar la función de los partidos políticos que solo existen en los momentos electorales y que luego desaparecen del escenario casi completamente.)

Solo un análisis de las relaciones de clases nos permitirá resolver los enigmas de caracterizar el gobierno actual y de diseñar las estrategias de resistencia adecuadas desde los movimientos sociales; solo así podremos averiguar qué subyace en el poder actual y lograremos combatirlos eficazmente. Como dice Bensaid:

“Así Heine concibe cada época como una esfinge que se precipitará en el abismo una vez que el enigma sea resuelto, porque no está vinculado a ninguna fecha o evento crucial.”

La contaminación de la precariedad se traslada en primer lugar a la esfera política. Es a través de esta que la economía política se transforma en política. Desde esa perspectiva, la mayoría de los ecuatorianos percibe la realidad: en la plena fragilidad de un empleo que puede perderse en cualquier momento, de un trabajo que no alcanza para vivir y que es marginal, en medio de la inseguridad. El poder se dirige a estas capas y adopta en muchas ocasiones una forma populista, para responder a los sentimientos más atrasados de estas masas. O se transforma en asistencialista, con elementos redistributivos, que no tocan las estructuras profundas de la explotación capitalista -como es el caso de este gobierno-

4 Bensaid Daniel, Eloge de la politique profane, Albin Michel, Prais, 2008, p. 13.

Nos imaginábamos que la democracia -así lo decía la teoría y la práctica- estaba conformada de los tres poderes: ejecutivo, legislativo y judicial. Sin embargo, a la extensión ya nada nueva del poder judicial que no encuentra como desprenderse de sus ataduras partidarias, se le viene a sumar un quinto poder.

Se pretende que este Consejo de Participación Ciudadana resuelva los problemas fundamentales de las otras esferas, especialmente en lo que se refiere a los mecanismos de representación. Se ha llegado a decir que es una forma de “*democracia directa*”, lo cual ciertamente muestra un grado enorme de confusión sobre el asunto.

Bolívar ya decía refiriéndose a Bolivia y a su primera constitución, que los tres poderes serían insuficientes para resolver las tareas de construir una nación sobre bases tan frágiles. No ha dejado de ser cierto hasta el día de hoy.

Más allá de las personas seleccionadas para el quinto poder, hay allí una falla que es estructural. El proceso de selección no garantiza la representatividad de sus miembros, porque no responden sino a una cierta ciudadanía difusa, imprecisa. Además, los ciudadanos no se sienten representados en ellos.

Los mecanismos básicos de elección de representantes ante una función que sería tan importante como las demás, se parecen más a un casting televisivo o a un concurso para llenar un cargo de profesor en cualquier nivel. Nada tan alejado de la democracia directa. Ha sido el procedimiento más indirecto posible.

Y muestra, que es lo que estamos tratando de decir, la fragilidad de la democracia ecuatoriana- y seguramente de toda forma de democracia-, que no encuentra como desde sus bases avanzar hacia su plena realización. La democracia está trabada

desde su propia constitución. Le hace falta completarse con el socialismo para superar sus límites históricos, que vienen dados por sus procedimientos de fidelidad al capital.

La forma que adopta el quinto poder quiere hacer viable lo inviable: utiliza un desvío para colocar al pueblo directamente en el poder y termina por colocar individuos aislados de prácticamente todo destinados a cumplir funciones de todo imprecisas, en lo que se refiere a expresar la voluntad general. Un gesto típico de las clases medias, en su imposibilidad de representar aquello le es imposible de hacerlo: a las clases subalternas.

De este modo tenemos una democracia que se nos presenta como la tierra prometida a la cual no llegaremos jamás. Es como un horizonte que está todo el tiempo ante tus ojos y sabes que es inalcanzable. Como he dicho, solo la penetración de una lógica anticapitalista puede resolver los problemas de la democracia. Solo la ruptura de la lógica capitalista en todos sus aspectos, desde las más diversas perspectivas y estrategias, la humanidad podrá completar tanto las tareas incumplidas de la democracia como del socialismo.

3. Los ciudadanos del buen vivir.

Mientras más abstractos son los principios, más fácil estar de acuerdo con ellos. ¿Quién podría negarse al buen vivir? El problema empieza cuando queremos precisar su significado, cuando sacamos las consecuencias de lo que se quiere decir. Y allí ya nada está claro.

Seguramente buen vivir está relacionado con una vida plena, con totalidad de la vida, con la existencia entera, tanto el plano material como en el orden simbólico. Estos dos elementos con-

formadores del buen vivir son difíciles de ser especificados. No sabemos exactamente qué forma tendrán.

Y si bien puede haber de parte de los legisladores una buena intención, tan abstracta como la buena vida, riesgos grandes se perciben a lo lejos.

El buen vivir es para los ciudadanos. Más aún, se supone que la revolución ciudadana provocará su advenimiento, su plena realización. Sin embargo, el ciudadano es como todo el discurso que le acompaña, algo difuso. Ciertamente que se quiere incluir a todos: *"el buen vivir ya es de todos"*. Pero cuando algo es de todos, se quiere decir que no le pertenece a alguien, sino a nadie. Se fragmenta y se diluye.

¿Cómo integrar la diversidad de perspectivas acerca del buen vivir? ¿Cómo dar cuenta de las necesidades diferenciadas de los distintos grupos sociales? ¿Cómo transformar la declaración ética en política? No se sabe. No se tiene la menor idea.

Y detrás nubes mucho más negras se avecinan. Es el Estado el que define el buen vivir. Es el gobierno el que interpreta estos principios abstractos. Y nada que tenga tanto riesgo como poner el buen vivir en manos del Estado o de cualquier gobierno por bueno que este pretenda ser.

Hay aquí un ejercicio oculto del poder, de ese exceso del que estamos hablando. Este discurso del buen vivir puede ponerse al servicio de la estructuración del capital y su sociedad respecto de la vida entera. De este modo el buen vivir se convertirá rápidamente en biopolítica: en la administración completa por parte del poder de todos los aspectos de la existencia.

El ciudadano abstracto, sujeto de derechos abstractos que no se

expresan en acciones concretas, es desnudado de sus características, de aquello que le define, de aquello que le diferencia de los demás y de los elementos que le unen a los otros en una perspectiva cada uno desde su propia estrategia.

La vida desnuda es lo que aparece detrás del buen vivir. Una vez que se nos han sido quitados todos los atributos, estamos listos para ser devorados por el Estado, quien finalmente decidirá qué noticias vemos, qué telenovelas miramos, qué debemos entender por buena vida y cómo debemos vivirla.

Nuevamente, hay que trasladar a la sociedad y lo público-no estatal la responsabilidad de establecer lo que es el buen vivir, a fin de que esté vinculado con cada forma de vida, con cada comunidad, con cada nacionalidad, con las diferencias de género y étnicas. De lo contrario, el biopoder se convertirá en una máquina de control que nos devorará por entero.

Después de todo, cabe hacerse una pregunta histórica: ¿cuándo algún Estado ha resuelto los problemas de los pobres? ¿Cuándo alguna institucionalidad ha podido enfrentar simultáneamente el desarrollo económico con la libertad? ¿Cuándo un Estado exitoso lo ha sido sin oprimir a otros pueblos, a otras naciones? Peor aún el mercado. Es indispensable buscar un camino entre Mercado y Estado.

4. El ritual de la democracia: la ciudadanía como rito.

La precariedad de la política, el ocultamiento de lo público-no estatal, el borramiento de la diversidad en el ciudadano abstracto, los peligros de la sociedad de control que desembocan en el poder sobre la vida entera -biopoder-, conducen a que el poder se apoye en su ejercicio en los gestos rituales.

Se trata de una teatralidad, de una dramaturgia en donde la ciudadanía plena y diferenciada no se puede ejercer, solo puede ser representada.

Este es el escenario que a lo largo y ancho del país, como una peregrinación, se arma. Allí no está la representación ni siquiera la participación de sectores sociales organizados expresando sus necesidades e intereses. Allí lo que se pone en obra sobre el tablado, es la relación entre el ciudadano gobernante y los ciudadanos gobernados.

Allí fragmentados nos reconocemos en la única unidad posible, que además nos provee de la seguridad necesaria: la institucionalidad del Estado, oficiada por este gobierno. Allí estamos todos los ciudadanos, pero de uno en uno. Jamás como movimiento nacional, como multitud organizada, como interlocutor válido.

Allí también se nos dice que es el bien y qué es mal, quién es bueno y quién es malo. Hay en la cadena televisiva y radial de los sábados una profunda estructura ética del discurso, aunque no cesa la lógica de los cinco minutos de odio, del reconocimiento del maligno, al que tenemos que combatir y cuyas palabras no tenemos que oír, porque nos pueden seducir.

A pesar de las apariencias no hay contradicción entre estos elementos que provienen de la esfera religiosa y la matriz liberal clásica- de la Revolución Liberal conducida por Alfaro-, que se encuentra de manera recurrente en el discurso del gobierno.

El liberalismo seculariza la sociedad; sin embargo, no significa una ruptura completa con dicha matriz religiosa sino el traslado de estructuras y de algunos símbolos de la esfera sagrada a la civil. Por eso, encontramos en la máquina publicitaria del gobierno y en los discursos del ciudadano Correa, esas ritualidades, esos aspectos ceremoniales, esos aspectos salvíficos y mesiánicos completamente insertados en el discurso liberal:

“Es preciso distinguir, en este sentido, entre secularización y profanación. La secularización es una forma de remoción que deja

intactas las fuerzas, limitándose a desplazarlas de un lugar a otro. Así, la secularización política de conceptos teológicos (la trascendencia de Dios como paradigma del poder soberano) no hace otra cosa que trasladar la monarquía celeste en monarquía terrenal, pero deja intacto el poder.⁵

Nunca como ahora hemos tenido necesidad de una política profana, en donde demos una discusión efectiva sobre el estado de la nación y no sobre cada aspecto disperso que difícilmente muestra la dinámica general, las grandes estrategias económicas y políticas.

"La profanación implica, en cambio, una neutralización de aquello que profana. Una vez profanado, lo que era indisponible y se parado pierde su aura y es restituido al uso. Ambas son operaciones políticas: pero la primera tiene que ver con el ejercicio del poder, garantizándolo mediante la referencia a un modelo sagrado; la segunda, desactiva los dispositivos del poder y restituye al uso común los espacios que el poder había confiscado.⁶"

Y esto es lo que intenta ser esta arqueología de la revolución ciudadana: un gesto político profano que muestre cómo funciona el poder, a fin de construir estrategias de transformación anticapitalista de la sociedad.

Por eso, detrás de esta máquina exitosa de comunicación se cuele por todos lados aquello que Bataille llamaba: la parte maldita; esto es, la férrea lógica del capital por incrementar sus ganancias. Pero esto será objeto de la tercera parte de este ensayo.

5 Agamben Giorgio, Profanaciones, Adriana Hidalgo Editora, Buenos Aires, 2005, p. 102.

6 Ibid. p. 102.

Bibliografía.

Agamben, G. (2005). Profanaciones. Buenos Aires: Adriana Hidalgo.

Agamben, G. (2008). El reino y la gloria. Valencia: Pre-Textos.
Bensaïd, D. (2008). Eloge de la politique profane. Paris: Albin Michel.

Carver y Chambers (eds.). (2008). Judith Butlers's precarious politics: critical encounters. Abingdon: Routledge.

Esposito, R. (2006). Categorías de los impolítico. Buenos Aires: Katz.

Raunig, G. (2008). Mil máquinas. Breve Filosofía de las máquinas como movimiento social. Madrid: Traficantes de sueños.

ACOMPAÑAMIENTO ORGANIZACIONAL AL DESARROLLO (ACORDES)

UNIVERSIDAD DE CUENCA -
FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS.

Dolores Sucozhañay¹

El Programa Universitario ACORDES es un centro de enlace con la sociedad civil, cuyo fin es la facilitación e investigación de procesos socio-organizacionales y socio-políticos vinculados a la región y país. ACORDES nace como un Proyecto VLIR "Iniciativas Propias" en Abril de 1996 y se orienta desde sus inicios a investigar y dar soporte a las organizaciones públicas, privadas y populares, de la región tomando un rol "bisagra" entre la academia y la sociedad.

ACORDES actualizó su planificación estratégica para el periodo 2009 - 2012, planteándose como visión ser un "programa universitario que actúa como facilitador de los esfuer-

¹ Licenciada en Desarrollo Social, Diplomado en Docencia Universitaria, Diplomado en Elaboración y Evaluación de proyectos de investigación y estudiante de PHD. en Psicología Organizacional en la Universidad Católica de Lovaina-Bélgica

zos y capacidades de los actores, para lograr un desarrollo sustentable, equitativo, solidario y participativo" y como misión "Facilitar procesos socio-organizacionales orientados a un desarrollo alternativo, a través de investigación-acción-participativa, consultoría, formación, servicios y acompañamiento a los actores sociales y académicos locales y regionales."

ACORDES posee una interesante experiencia en temáticas socio-organizativas (desarrollo organizacional, colaboración multipartes, trabajo en equipo, manejo de conflictos y liderazgo) y socio-políticas (contraloría social, participación ciudadana y comunitaria, planes de desarrollo local, gestión territorial y de recursos naturales, gobernabilidad) que se ha desarrollado a través de las cátedras que imparten los docentes miembros de ACORDES y la ejecución de proyectos de investigación e intervención a lo largo de sus 15 años de trabajo.

Entre los principales proyectos que se han desarrollado en el tema socio-organizativo están:

- o Un proceso de colaboración de largo alcance se ha desarrollado conjuntamente con el Ministerio de Inclusión Social, para el apoyo a las organizaciones que trabajan con y para las personas con discapacidades. Es así que se firma un primer convenio para la realización del "Mapeo de actores, diagnóstico organizacional y plan piloto de capacitación en fortalecimiento socio-organizativo para personas con discapacidades" (ago2008 -feb 2009). Se da continuidad a este proceso con el proyecto "Fortalecimiento del Sistema de Red de discapacidades del Azuay (SIREDIS)" (may 2009 - ene 2010). Luego del éxito obtenido en los dos primeros proyectos, se firma un nuevo convenio para ejecutar el proyecto "Asociacionismo para personas con discapacidad, representantes de familias y plan de fortalecimiento del SIREDIS fase

II" (jun 2010 -abr 2011) el cual tuvo un alcance a nivel de provincia. El objetivo de este fue la conformación de 8 asociaciones para personas con discapacidades y el acompañamiento a la ejecución del plan estratégico del SIREDIS. A más de cumplir con los objetivos y productos de cada uno de estos proyectos, se ha elaborado varias cartillas metodológicas orientadas a difundir los conocimientos desarrollados a las organizaciones y asociaciones involucradas en el proceso.

- o La temática referida a los Procesos de Cambio Organizacional está siendo desarrollado ampliamente por ACORDES a través de una investigación doctoral, tres tesis de pregrado y dos proyectos de investigación financiados por la DIUC, el primero que fue ejecutado entre oct. 2007 - dic 2008 denominado "*Cambio e Innovación Organizacional en el área de la docencia - investigación a través de un enfoque sistémico en la Universidad de Cuenca*" y el segundo "*Respuesta al cambio organizacional, de la resistencia a la disposición*" que está actualmente en ejecución (may 2010 - nov 2011). Cada una de estas investigaciones abordan una temática específica dentro de los procesos de cambio, por ejemplo, la motivación, el liderazgo, la estructura organizativa, la gestión de los actores involucrados y la dinámica de las respuestas de los actores, etc. La integración de varias investigaciones dentro de una misma línea temática es una estrategia importante para el fortalecimiento de ACORDES, pues aporta a la formación y consolidación de comunidades científicas dentro de la Universidad de Cuenca.
- o Además, se han realizado procesos de capacitación en las Comunidades pertenecientes al cantón Guachapala, Sevilla de Oro y Azogues, financiados por la Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI) en temas como

desarrollo local, fortalecimiento organizativo, comunicación estratégica (julio 2010- septiembre 2010; noviembre 2010 - diciembre 2010). El objetivo de estos procesos fue brindar a las comunidades herramientas para que consoliden sus objetivos organizacionales y diseñen sus líneas a seguir.

En el componente socio- político tenemos:

- o El proyecto "*Procesos de gobernabilidad en los gobiernos locales y perspectivas de desarrollo: caso de los municipios de Sigsig y Oña*" financiado por la DIUC y ejecutado entre abril 2006 a mayo 2007. Este proyecto generó insumos importantes en la temática de gobernabilidad y contraloría social. Posterior a este, se firma un convenio entre PRODER con los Municipios de Ponce Enríquez, San Felipe de Oña y ACORDES para la ejecución del proyecto "*Corresponsabilidad de control social en la ejecución de las obras emergentes*" (agosto 2008 -marzo 2009).
- o La consultoría para realizar diagnósticos de "*Evaluación de Capacidades Municipales*" en 12 Cantones de la Provincia del Azuay permitió profundizar en herramientas metodológicas orientadas a evaluar la participación ciudadana, los servicios básicos y los aspectos financieros de los diferentes municipios. Este proyecto se desarrolló con el Banco del Estado Sucursal Regional Cuenca en agosto 2009.
- o Un proyecto de suma importancia ha sido: "Propuesta conceptual y metodológica para el monitoreo y evaluación de la participación ciudadana, control social y rendición de cuentas, construido de manera participativa, elaborada y consensuada con la ciudadanía" financiado por el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social (nov 2010 - feb 2011), el mismo que permitió sistematizar los elementos conceptuales de la participación, el

control social y la gobernabilidad y a partir de ellos elaborar una propuesta metodológica para su monitoreo y evaluación.

- o Aprendizaje en redes acceso a las TIC y nuevas políticas de los y las jóvenes de Cuenca es un programa de investigación que ha sido financiado por la DIUC cuyo objetivo principal ha sido el de relacionar los procesos de aprendizaje social y político de los/as jóvenes con el acceso y uso de las TIC en la ciudad de Cuenca. El programa se ha centrado en estudiar las nuevas formas y espacios de aprendizaje a la vez que ha establecido los factores socio-culturales y neuropsicológicos que inciden en los cambios de aprendizaje tomando como grupo meta a jóvenes de entre 12 y 19 años en sus diferentes contextos, enfatizando en las nuevas formas organización socio política denominadas culturas urbanas. Los artículos generados en este programa han sido publicados en la Revistas 4 y 5 de ACORDES.

Un avance importante en la práctica de ACORDES ha sido empezar a traspasar las fronteras de las disciplinas, en nuestro caso la psicología organizacional y las ciencias políticas, e ir descubriendo los vínculos interdisciplinarios entre estas dos. Este proceso se ha ido desarrollando lentamente, se inició con el proyecto "Una experiencia de colaboración multipartes y su incidencia en el buen gobierno local" financiado por la DIUC y ejecutado entre mayo 2005 a abril 2006. También se ha visualizado este esfuerzo en los procesos de capacitación, un ejemplo de esto es el convenio firmado entre ACORDES y la Junta Parroquial Octavio Cordero Palacios para la "Formación de Líderes Comunitarios" desarrollo en 2 fases (dic 2009 - feb 2010; ago 2010 - sep 2010) en el cual se ha dictado temas como democracia, participación y ciudadanía, trabajo en equipo, control social, manejo de conflictos, etc. Sin embargo es nece-

sario todavía realizar esfuerzos por desarrollar estos conocimientos empíricos en un marco de referencia teórico, conceptual y metodológico que vincule conceptos y enfoques originados desde la psicología organizacional con conceptos y categorías de la ciencia política.

En la actualidad, ACORDES se propone fortalecer sus competencias a través de impulsar a sus investigadores hacia la capacitación en el nivel de doctorados y maestrías, la generación de propuestas de investigación y la publicación de artículos científicos, estrategia que está siendo apoyado por profesores y expertos del Centro de Psicología Organizacional y del trabajo de la Universidad Católica de Lovaina- Bélgica. Por otro lado, se está iniciando una experiencia piloto en el tema de la Evaluación organizacional, para lo cual se ha desarrollado un esquema de evaluación que está siendo aplicada en los diferentes proyectos. Todos estos esfuerzos por desarrollar y fortalecer ACORDES como un centro de excelencia serán posibles si el apoyo a la investigación social se fortalece tanto desde la misma universidad, así como de los espacios gubernamentales.



UNIVERS

Centro de Documentación "Juan Bautista Vazquez"



SI5613