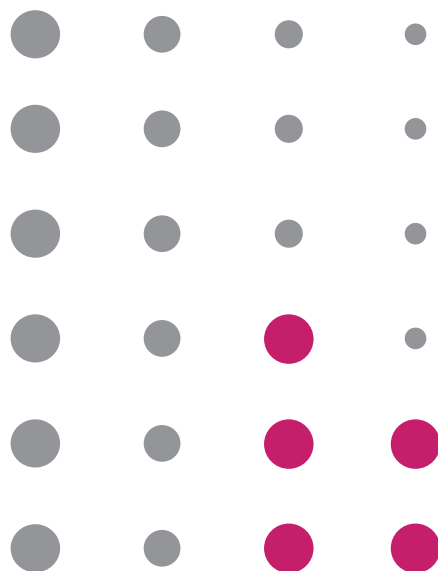


REVISTA
ECONOMÍA

VOL. 71 | N.º 114 | NOVIEMBRE 2019



CRISIS ESTRUCTURAL, MONOPOLIOS Y DESIGUALDADES

REVISTA ECONOMÍA

Vol. 71, N.º 114 (noviembre 2019)

CRISIS ESTRUCTURAL, MONOPOLIOS Y DESIGUALDADES

EDITORES

PEDRO PÁEZ PÉREZ

Universidad Central del Ecuador

CHRISTIAN OROZCO

Universidad Central del Ecuador

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto de Investigaciones Económicas de (IIE) de la Universidad Central del Ecuador. Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

DIRECTOR Robertho Rosero

CONSEJO EDITORIAL

Nancy Medina, Guido Duque, Bryan Espinoza, Robertho Rosero (*Universidad Central del Ecuador*); Xabier Arrizabaló, Mario del Rosal, Francisco Murillo (*Universidad Complutense de Madrid, España*); Ana Cubillo, Antonio Hidalgo (*Universidad de Huelva, España*); Luis Guridi, Unai Villalba, Yolanda Jubeto (*Universitat Politècnica de València/Euskal Herriko Unibertsitatea, España*); Fernanda Wanderley (*Universidad Católica Boliviana, Bolivia*), Rodolfo Pastores (*Universidad Nacional de Quilmes, Argentina*), Luis Montoya (*Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú*), José Gómez (*Universidad de Alicante, España*), Adoración Guamán, Raúl Lorente (*Flacso, Ecuador/Universitat de València, España*), Nora Fernández (*Pontificia Universidad Católica del Ecuador*), Jaime Osorio (*Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México*), Adrienne Falcon (*Michigan State University, USA*), Sara Latorre (*Flacso, Ecuador*), Juan Paz y Miño (*Universidad UTE, Ecuador*), Demian Panigo (*Universidad Nacional de La Plata-CONICET, Argentina*).

EDITOR GENERAL

Christian Orozco

EDITORES DEL DOSSIER

Pedro Paéz Pérez y Christian Orozco

EDICIÓN DE TEXTO

Gustavo Pazmiño

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Patric Hollenstein, Gustavo Pazmiño, Steven Castillo

IMPRESIÓN

Xona Producciones Gráficas

DIRECCIÓN REVISTA ECONOMÍA

Ciudadela Universitaria, Avenida América

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Central del Ecuador

Quito, Ecuador

Teléfono: +593 (02) 252 5018, ext. 502

Correo electrónico: revistaeconomia@uce.edu.ec



Los contenidos pueden usarse libremente, sin fines comerciales y siempre y cuando se cite la fuente. Si se hacen cambios de cualquier tipo, debe guardarse el espíritu de libre acceso al contenido.

TABLA DE CONTENIDO

Vol. 71, N.º 114 (noviembre 2019)

Editorial	v
DOSSIER	
El regreso del FMI al Ecuador y la retórica del feminismo empresarial: Los posibles efectos en la vida de las mujeres	13
<i>Nora Fernández,¹ Alejandra Santillana Ortiz²</i>	
<i>¹Pontificia Universidad Católica del Ecuador; ²Instituto de Estudios Ecuatorianos</i>	
Fortalecimiento de los grupos económicos en el Ecuador en la última década	35
<i>Luis Fierro Carrión, Investigador independiente</i>	
¿Contribuye el sistema financiero ecuatoriano a reducir la desigualdad por ingresos? Una aplicación del enfoque econométrico ARDL	55
<i>Jefferson Suárez Martínez, Saúl Mendieta Tenesaca</i>	
<i>Universidad Central del Ecuador</i>	
La metamorfosis del desarrollo económico	73
<i>Bryan Pérez Almeida, Flacso-Ecuador</i>	
ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS	
El paradigma marxista y la ciencia económica	91
<i>Mario del Rosal, Universidad Complutense de Madrid</i>	
Tres perspectivas analíticas sobre la identidad de género y el mercado de trabajo agregado	107
<i>Irma García-Serrano, Universidad Central del Ecuador</i>	
POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN	121

EDITORIAL

Vol. 71, N.º 114 (noviembre 2019)

Este número, ya el 114, de la Revista Economía del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central del Ecuador, se ha organizado en torno al tema central Crisis estructural, monopolios y desigualdades.

La lógica inexorable del capital define no solo una concentración y centralización de los activos productivos, sino también de los ingresos y del poder. En su movimiento, la exacerbación de los mecanismos de opresión y dominio de matrices históricas previas convergen hacia la emergencia endógena de nuevas regularidades cualitativas que requieren respuestas teóricas y prácticas desde cada rincón y desde cada frente para construir horizontes de trascendencia humana que eviten la degradación civilizatoria que la crisis estructural está provocando. Éste es un modesto aporte para asumir esos desafíos teóricos, pero proyectándolos hacia una praxis transformadora, reconociendo las limitaciones sistémicas que la dinámica del capital impone sobre la periferia.

El objetivo de la convocatoria de provocar una reflexión desde Ecuador en torno a esos determinantes sistémicos globales tan trascendentes se ha cumplido en algunos aspectos puntuales con las importantes contribuciones recogidas dentro del Dossier central.

Nora Fernández y Alejandra Santillana en El regreso del FMI al Ecuador y la retórica del feminismo empresarial: los posibles efectos en la vida de las mujeres, exploran desde una crítica marxista y feminista el retorno de las políticas de austeridad y la subordinación del Ecuador al FMI en 2019, luego del paréntesis de excepción que significó el gobierno de Rafael Correa —y el de Alfredo Palacio, habría que añadir—. Tras una mirada al viraje continental que se ha dado en América Latina, en particular en Argentina, contrasta la nueva retórica de género del esfuerzo de relaciones públicas del FMI en torno al «emprendedurismo» y el feminismo neoliberal —sobre todo desde la dirección de Christine Lagarde— con el impacto real que han tenido las políticas de ajuste en general, y de manera muy específica, lo que les espera a las mujeres en Ecuador con la aplicación del ajuste aplicado por el Gobierno de Lenín Moreno y los ofrecimientos hechos en la Carta de Intención, de manera muy especial, por el aumento de la deuda, el desempleo y la reducción dramática de la inversión social, como mecanismos no solo de mayor explotación y empobrecimiento, sino también de reforzamiento patriarcal. Quedan por ver los resultados de la movilización popular de octubre de 2019 y cómo se desenvuelve la disputa entre los sectores populares y la sólida posición de los más poderosos intereses nacionales y extranjeros, empeñados en aplicar el más radical programa neoliberal en la historia del país.

Luis Fierro Carrión actualiza estudios previos en Fortalecimiento de los grupos económicos en el Ecuador en la última década. Como lo sugiere el título, el artículo se empeña en argumentar que, en contraste con la retórica de socialismo, revolución y la supremacía del trabajo sobre el capital, los ingresos de los 27 principales grupos económicos aumentaron del 28,4 % del valor agregado bruto (VAB) del Ecuador en 2013 a 29,6 % en 2017. En particular, señala

entre principales beneficiarios a aquellos grupos monopólicos ligados al mercado interno, a la importación, y a la construcción de infraestructura como, por ejemplo, los grupos Wright (Favorita), Eljuri, PRONACA, KFC, Nobis e Hidalgo & Hidalgo, entre otros. Todo esto a pesar de que se aumentaron los salarios reales sistemáticamente y los ritmos sostenidos de crecimiento del gasto y la inversión sociales, por un lado y, por otro, medidas institucionales y regulatorias como la creación de la Superintendencia de Control de Poder de Mercado y la separación de entidades financieras de las de difusión y productivas. El artículo señala el peso de la recesión, las guaridas fiscales, las dificultades recaudatorias y regulatorias —pone, entre otros, el ejemplo del grupo Banco Pichincha-Diners, el primero de entre los más grandes del país que reporta que en 2017 solo paga en impuesto a la renta el 2,1% de sus ingresos y ha sido repetidamente beneficiario de multimillonarias remisiones de sus deudas fiscales—, la sub y sobre-facturación, etc., como factores que debilitaron el esfuerzo distributivo. Se resaltan cambios estructurales en la economía y en la composición de los grupos, algunos de ellos hasta desaparecieron del registro legal, como el grupo Isaías.

Jefferson Suárez y Saúl Mendieta se preguntan ¿Contribuye el sistema financiero ecuatoriano a reducir la desigualdad por ingresos?, y tratan de responder con una aplicación del enfoque econométrico de retraso distribuido autorregresivo (ARDL). Frente a resultados contradictorios hallados en la literatura, la aplicación de ARDL al caso ecuatoriano entre 1987 y 2018 muestra evidencias de un incremento de la desigualdad de ingresos medida por el índice de Gini. Tras un repaso de las principales posiciones convencionales sobre la banca y de un breve recuento histórico de la banca en el país, se aplican varias técnicas econométricas para explicar la variación del Gini. Entre varios puntos importantes, se concluye que, en el largo plazo, «el desarrollo del sistema financiero puede tener una relación directa con un incremento en la desigualdad» y que «la inestabilidad financiera puede tener graves repercusiones en la redistribución del ingreso, en el corto y en el largo plazo, al afectar directamente a la clase media y baja [...]».

Bryan Pérez Almeida, en *La metamorfosis del desarrollo económico*, reflexiona sobre la evolución del debate teórico sobre el tema. Luego de una exploración sobre la literatura tradicional, la heterodoxa y la más reciente —de orientación más tecnocrática— y de una revisión de metodologías, destaca que, con el método de clústeres y procesos (y clubs) de convergencia, se puede detectar que surge un grupo de 122 países en el período de 2000 a 2017 que se han entrampado en el estancamiento económico. Más detalladamente —con la jerga propia de la literatura—, el análisis muestra que «las dinámicas de *estancamiento*, *limbo*, *deriva*, *escalera al cielo* y *el edén del crecimiento* han revelado que muchos países se encuentran atorados en dichos estados, donde los extremos se asemejan a los *equilibrios de bajo y alto ingreso*, respectivamente, mientras otros se encuentran gravitando en las corrientes hacia el *edén del crecimiento*, a la vez que, el grupo de *estancamiento económico* aumenta y el *edén del crecimiento* apenas mengua» y concluye que «no todos los países pueden obtener una *metamorfosis del desarrollo* que les traslade de un estado estacionario de bajo ingreso a uno de alto ingreso».

En la sección de Estudios Socioeconómicos, también convergen dos revisiones teóricas muy relevantes para el tema central de la revista, completando un número coherente y, sin embargo, largamente insuficiente dada la vastedad del propósito.

Mario del Rosal, da una síntesis muy útil en *El paradigma marxista y la ciencia económica*. Enmarcada por el contraste con las corrientes convencionales (neoclásicas y keynesianas) o reformistas (heterodoxia no marxista), la corriente marxista aparece como «la propuesta de análisis más avanzada y desarrollada en el campo de la crítica de la economía política» por su carácter «heterodoxo, crítico, social, histórico y político».

Irma García-Serrano analiza, en *Tres perspectivas analíticas sobre la identidad de género y el mercado de trabajo agregado*, la ortodoxia neoclásica, la economía feminista y la economía de la identidad, a partir de la revisión crítica de la bibliografía respectiva. Concluye resaltando la importancia de la alerta teórica y la sensibilización adecuada y específica en los círculos de toma de decisiones para desplegar políticas públicas que permitan reducir las brechas en el mercado laboral vinculadas al género, la etnia, la clase, la edad, etc.

Esperamos que estas lecturas susciten nuevos debates y nuevos horizontes en puntos tan cruciales para el devenir de nuestros pueblos.

Pedro Páez Pérez
Universidad Central del Ecuador

COLABORARON EN ESTE NÚMERO

ALEJANDRA SANTILLANA Feminista de izquierda. Es socióloga investigadora del Instituto de Estudios Ecuatorianos y del Observatorio del Cambio Rural. Actualmente, realiza un Doctorado en Estudios Latinoamericanos en la Universidad Autónoma Nacional de México. Ha investigado sobre el campo popular y el conjunto de movimientos sociales, la relación entre los feminismos y el marxismo, y las mujeres en la ruralidad. Es parte del Grupo de Trabajo Estudios Críticos de Desarrollo Rural y del Grupo Red de Género, Feminismos y Memorias de América Latina y el Caribe de CLACSO; de la Cátedra Libre Virginia Bolten; y del Gender Economic And Ecological Justice de la Red de Feministas del Sur Global, DAWN. Además, pertenece al Foro Feminista contra el G20, la Coalición Interuniversitaria contra el Acoso Sexual, Ruda Colectiva Feminista, el Parlamento Plurinacional y Popular de Mujeres y Organizaciones Feministas del Ecuador y la Asamblea Feminista Autónoma e Independiente de la Ciudad de México. Ha publicado varios artículos en revistas nacionales y regionales sobre los feminismos en América Latina, el movimiento indígena ecuatoriano y la situación en el agro, los gobiernos progresistas y el campo popular, las autonomías y formas estatales.

BRYAN PÉREZ Investigador de formación económica y econométrica de la Escuela Politécnica Nacional. Actualmente, es becario y egresado de la maestría de economía del desarrollo en Flacso sede Ecuador. Con respecto a la experiencia laboral se ha desempeñado como asistente de investigación en el departamento de Ciencias Sociales, y profesores de Flacso sede Ecuador. Entre los tópicos de su interés —aunque no son los únicos— se encuentra la desigualdad, desarrollo económico, economía política y el poder albergado en las relaciones sociales de individuos, organizaciones e instituciones.

IRMA GARCÍA Candidata a Ph. D. por la Universidad de Alicante-España, máster en Pensamiento Económico y Empresarial por la Universidad Complutense de Madrid, magister en Gerencia Empresarial mención Gestión de Proyectos por la Universidad Politécnica Nacional, especialista superior en Gerencia Educativa por Universidad Andina Simón Bolívar, especialización en Desarrollo local y Participación ciudadana por la Flacso sede Ecuador y economista por la Universidad Central del Ecuador. Tiene a su haber 19 años de experiencia trabajando en Cooperación Internacional para el Desarrollo. Actualmente, se desempeña como docente en la Universidad Central del Ecuador, catedrática de maestrías en varias universidades, ha sido invitada como ponente a nivel nacional e internacional en temas relacionados a desarrollo local, trabajo comunitario, economía feminista, economía popular y solidaria, ha escrito artículos relacionados a las temáticas mencionadas.

JEFFERSON SUÁREZ Economista por la Universidad Central del Ecuador - Investigador independiente.

LUIS FIERRO Especialista en el desarrollo económico, social y ambiental de América Latina y el Caribe. Ha sido asesor en temas de financiamiento para enfrentar el cambio climático para la Asociación Independiente de Latinoamérica y el Caribe (AILAC). Fue funcionario durante 17 años del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), donde participó en la elaboración de estrategias sobre crecimiento sostenible, reducción de la pobreza, medio ambiente y competitividad, entre otros temas. Se graduó como

economista por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador y obtuvo títulos de posgrado en Desarrollo Económico, Economía Internacional y Economía Ambiental en la Universidad de Oregón (M. A.) y la Universidad de Texas en Austin (M. Sc. Econ., Ph. D. [c]). Ha escrito, contribuido, editado y traducido numerosos libros, ensayos y artículos sobre temas del desarrollo económico, social, ambiental e institucional. En 1991, publicó el libro *Los grupos financieros en el Ecuador* (CEDEP), y ha publicado otros libros y artículos sobre la concentración y centralización del capital en el país.

MARIO DEL ROSAL Profesor asociado en el Departamento de Economía Aplicada, Estructura e Historia de la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido docente también en la Universidad Carlos III de Madrid, en la Universidad Europea de Madrid y en la Universidad Internacional de la Rioja. Es funcionario de carrera del cuerpo de profesores de Secundaria en la especialidad de Economía. Es doctor en Economía Internacional (2015), licenciado en ADE por la UAM (1998) y graduado en Ciencias Políticas por la UNED (2017). Imparte docencia en la asignaturas de Macroeconomía Aplicada del Máster en Economía Internacional y Desarrollo, Economía Mundial del Grado de Economía y Estrategias de Cooperación y Desarrollo del Máster Euromed. También ha dirigido múltiples TFM y TFG. Es profesor y miembro del comité organizador del Diploma de formación permanente de la UCM *Análisis crítico de la economía capitalista*, y miembro del Instituto Marxista de Economía. Perteneció al grupo de investigación *Economía Política: capitalismo y desarrollo desigual*. En el ámbito profesional, ha sido becario ICEX en la embajada de España en Copenhague, Procurement Assistant de unops Dinamarca y técnico asesor de comercio exterior, entre otros puestos.

NORA FERNÁNDEZ Maestra en Economía y Gestión de FLACSO sede Ecuador y economista de la Universidad de Guayaquil. Se ha desempeñado como Directora del Centro de Derechos Económicos y Sociales, Coordinadora del Programa Regional de Justicia Fiscal y Desigualdad para América Latina y el Caribe de Oxfam Internacional, y docente-investigadora en el Instituto de Altos Estudios Nacionales y la Universidad Técnica de Ambato. Actualmente, es docente titular de la Facultad de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, coordinadora del Grupo de Trabajo *Energía y Desarrollo Sustentable* de CLACSO e investigadora asociada al Instituto de Estudios Ecuatorianos.

SAÚL MENDIETA Economista por la Universidad Central del Ecuador - Investigador independiente.

CRISIS ESTRUCTURAL, MONOPOLIOS Y DESIGUALDADES

**EL REGRESO DEL FMI AL ECUADOR Y LA RETÓRICA DEL FEMINISMO EMPRESARIAL:
LOS POSIBLES EFECTOS EN LA VIDA DE LAS MUJERES**

*THE IMF'S RETURN TO ECUADOR AND THE RHETORIC OF BUSINESS FEMINISM:
THE POSSIBLE EFFECTS ON WOMEN'S LIVES*

NORA FERNÁNDEZ,¹ ALEJANDRA SANTILLANA ORTIZ²

¹*Pontificia Universidad Católica del Ecuador*; ²*Instituto de Estudios Ecuatorianos*

Recepción manuscrito: 30 de septiembre de 2019

Aceptación versión final: 14 de octubre de 2019

RESUMEN Con la llegada de Rafael Correa a la presidencia del Ecuador en 2006, el discurso posneoliberal parecía dejar atrás las políticas de ajuste estructural. Sin embargo, ya en el 2014, el Fondo Monetario Internacional (FMI) regresa a monitorear la economía y en el actual mandato de Lenín Moreno el Estado ecuatoriano firma un nuevo acuerdo. Este artículo busca analizar la Carta de Intención firmada en 2019, desde una crítica marxista y feminista. Se centra en el pacto neoliberal impulsado por el gobierno; analizaremos el rol del FMI en la economía para la región y la retórica multilateral de inclusión de género; y realizaremos una crítica detallada de lo que la nueva carta de intención significa para las mujeres en Ecuador.

PALABRAS CLAVE Marxismo, economía feminista, instituciones internacionales, equidad de género.

ABSTRACT Rafael Correa's ascent to Ecuador's presidency and his post neoliberal discourse showed an opportunity to leave behind the structural adjustment policies. However, by 2014, the IMF had returned to monitor the Ecuadorian economy and during the current Lenín Moreno's government an new agreement with IMF has been signed in 2019. This article seeks to analyze the Letter of Intent from a critic marxism and feminist perspective. For this purpose, we (1) analyze the neoliberal covenant promoted by government; (2) discuss the IMF's role in the economy region and the multilateral rhetoric of gender inclusion; (3) finally, we examine the meaning of IMF agreement for the women in Ecuador.

KEYWORDS Marxism, feminist economy, international institutions, gender equity.

JEL CODES B51, B54, F33, J24.

INTRODUCCIÓN

El retorno del Fondo Monetario Internacional (FMI) a la economía del Ecuador nos plantea el desafío de comprender el nuevo acuerdo firmado entre el Estado ecuatoriano y el organismo

multilateral. Este artículo busca problematizar la Carta de Intención firmada el 2019 por el Gobierno desde un enfoque crítico que pone en diálogo una perspectiva de economía feminista y una lectura marxista del funcionamiento del capitalismo, el patriarcado y el neoliberalismo.

Se propone una problematización de la Carta de Intención que incluye datos descriptivos sobre el mercado laboral y los recortes presupuestarios en el país así como el caso de Argentina como referencia de los posibles impactos de las nuevas políticas de ajuste en Ecuador. Se incorpora, además, una revisión de declaraciones y documentos que muestran el discurso del FMI en relación a las mujeres. Interesa preguntarse ¿cuáles son los elementos de la Carta de Intención que revelan los propósitos del FMI para las mujeres en el país?, ¿cómo este acuerdo se relaciona con la retórica del FMI en relación a las mujeres y el emprendedurismo? y, finalmente, ¿qué posibles consecuencias tiene este acuerdo en la vida de las mujeres del Ecuador?

La hipótesis de este estudio es que al ser el neoliberalismo un proyecto de clase de las élites globales, que se articula con las élites nacionales y solo es posible con el accionar de los Estados; requiere no solo de políticas de ajuste estructural dirigidas a la clase trabajadora, sino también de la legitimación de un discurso de aparente inclusión con perspectiva de género, pero basado en un feminismo neoliberal que borra las condiciones de desigualdad e injusticia, y la división sexual del trabajo que estructuran el capitalismo y se alimentan del patriarcado como orden social, pero también económico, que plantea que las mujeres pueden liberarse de la pobreza y de la violencia, únicamente con voluntad y cumpliendo con el rol del *Homo economicus* del capital. De esta manera, las mujeres son afectadas tanto por la deuda que contrae el Estado, y que recae directamente en el recorte de presupuestos de inversión social, como por la deuda privada, que se convierte en el mecanismo de sobrevivencia ante los efectos de las políticas de ajuste.

EL PACTO ENTRE LAS ÉLITES INTERNACIONALES: NEOLIBERALISMO Y FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Tu mujer emprendedora, es una ajustadora.

PINTADO EN LAS PAREDES DE BUENOS AIRES (NOVIEMBRE 2018)

Desde los años setenta del siglo pasado, en que el neoliberalismo irrumpió en América Latina a través de su primer experimento en el régimen militar de Pinochet y cobró vigencia a nivel global como una teoría de prácticas político-económicas, éste se ha encaminado a «restablecer —o crear— las condiciones para la acumulación del capital y restaurar el poder de las élites económicas», reiteradamente amenazadas por la caída de las tasas de ganancia y las subsecuentes crisis inherentes del capitalismo (Harvey, 2014, pág. 36).

Si bien es cierto, las crisis económicas y financieras —cada vez más recurrentes— ponen en duda la capacidad del neoliberalismo como proyecto político para vigorizar el proceso global de valorización y acumulación del capital, no cabe duda su capacidad para renovar el poder de las élites económicas (Harvey, 2014). Basta ver las cifras de Oxfam (Lawson, Chan, Rhodes, Parvez Butt, Marriott, Ehmke, Jacobs, Seghers, Atienza y Gowland, 2019) sobre el aumento de

la desigualdad extrema, que muestran cómo desde el inicio de la crisis económica-financiera del 2008, el número de multimillonarios prácticamente se ha duplicado.

Esta restauración del poder económico de las clases altas no hubiera sido posible sin la captura del poder político realizado por las élites mundiales a través del apresamiento de los Estados y las instituciones del sistema financiero internacional, fundamentalmente el FMI y el Banco Mundial (BM) convertidos desde la era Reagan en «centros para la propagación y la ejecución del fundamentalismo del libre mercado y la ortodoxia neoliberal» (Harvey, 2014, pág. 46).

Recesiones inducidas, recortes de gasto social, creación de legislaciones que flexibilizaron el mercado laboral y debilitaron el poder de los sindicatos, privatizaciones y rebajas de los impuestos a las empresas y élites económicas, convirtieron a las políticas de ajuste estructural impulsadas por los Estados en condiciones para acceder a los programas de reprogramación de la deuda, consolidando el poder de los monopolios y el capital financiero global, así como el rechazo de la población afectada por la pobreza, desposesión y desigualdad generada a partir de dichas medidas (Harvey, 2014).

EL NUEVO ROSTRO DEL FMI: INCLUSIÓN, DISCURSO DE GÉNERO Y FEMINISMO EMPRENDEDOR NEOLIBERAL

Luego de décadas de desprestigio global y después de la crisis del 2008, el FMI cambió su discurso por uno más enfocado al combate de la pobreza y la desigualdad, e incorporó «la inclusión de las mujeres» (Lagarde, 2016). En sus intentos por convencer a la población de que sus rescates económicos tienen un profundo contenido social, que busca beneficiar a los sectores mayoritarios, su exdirectora, Christine Lagarde, declaró públicamente que esta entidad tenía un nuevo rostro y que ya no imponía ajustes estructurales a los países con dificultades económicas (Emol.com, 2014; El País, 2018).

Mientras presentaba su nuevo discurso al mundo, el FMI continuaba firmando cartas de intención y memorándums de políticas económicas y financieras cuyo trasfondo seguía siendo el ajuste estructural como única alternativa para enfrentar las crisis en los países europeos. La misma receta: privatizaciones, despidos, recortes de pensiones, flexibilización laboral y financiera. Las mismas consecuencias: recesión económica, precarización laboral y empobrecimiento de la mayoría de la población. En otras palabras, una nueva máscara, las mismas políticas, el mismo FMI, la misma alma.

¿A qué alma se hace referencia? A la señalada por Margaret Thatcher en su famosa frase «la economía es el método, la finalidad es cambiar el corazón y el alma» (Thatcher, 1981). Pero ¿dónde se puede ver el alma del neoliberalismo? En el marco teórico-conceptual a partir del cual opera el FMI, que sostiene que si los agentes económicos, empresas y consumidores, maximizan sus beneficios y utilidades de manera individual, a la vez que el Estado garantiza la propiedad privada y deja que las fuerzas del mercado operen libremente, la sociedad alcanzará su máximo bienestar (FMI, 2019). En el alma del *Homo economicus* que representa al emprendedor moderno, racional, egoísta, calculador, competitivo, individualista, cuyo objetivo es siempre satisfacer sus deseos y en cuyo mundo, tal como lo señalará Thatcher,¹ no hay sociedad, solo individuos (Marcal, 2018, págs. 29-49; Himmelweit, 2018, pág. 63).

El *Homo economicus* es un hombre abstracto, sin raza, clase y en donde lo masculino se presenta como universal, cuyas características son lo más alejadas posibles a lo que representa lo femenino como construcción social: emocional, solidaria, abnegada y dispuesta a cuidar a los demás renunciando a maximizar su propio beneficio, por ende, poco competitiva y productiva, razón por la cual es excluida del mercado y su trabajo debe recibir ninguna o menor remuneración (Marcal, 2018, págs. 29-49). Este marco conceptual garantiza que el poder económico siga siendo masculino y sus empresas continúen acumulando el capital. El mismo marco teórico que, en palabras de Rita Segato (2019), «recrucece las prácticas patriarcales» mientras beneficia fundamentalmente a las grandes corporaciones y el capital financiero internacional». Tres días antes de que tenga lugar el Foro Económico Mundial en 2018, Christine Lagarde, ex-directora del FMI, y Elsa Solberg, primera ministra de Noruega, escribían un artículo titulado «¿Por qué 2018 debe ser el año en que las mujeres prosperen?», para ellas:

Este año, en el Foro Económico Mundial, el desafío del empoderamiento femenino también está firmemente en la agenda, porque darles a las mujeres y las niñas la oportunidad de tener éxito no solo es lo correcto, sino que también puede transformar las sociedades y la economía. (Lagarde y Solberg, 2018)

Desde hace un par de años, la presencia de mujeres en los foros y grupos donde convergen las naciones y empresas más poderosas se vuelve cada vez más visible. Tanto, que la mayoría de instituciones multilaterales y de articulaciones que marcan la agenda de las políticas mundiales han incluido a las mujeres. ¿Por qué de pronto importamos estos organismos y espacios? En nuestro criterio, tres son los elementos que explicarían este rostro femenino del capital internacional: dos de tipo político-ideológico y un tercero que se rige por las reglas del orden económico del modo de producción capitalista. Los tres factores se encuentran en tensión y ocurren de manera simultánea mostrando que el capitalismo es un orden social en donde el patriarcado y la colonialidad establecen a la par, divisiones y jerarquías, también entre mujeres.

Se considera que los elementos de carácter político e ideológico que expresan esta centralidad repentina de las mujeres en el discurso y las figuras internacionales de la gobernanza, son: (1) la consolidación de los argumentos y el surgimiento de referentes de un tipo de feminismo neoliberal que defiende la igualdad relativa entre hombres y mujeres —mientras evita hablar de la incompatibilidad con la desigualdad e injusticia generada por el capitalismo—; y (2) la neutralización del potente y plural movimiento feminista que en la actualidad constituye el movimiento con mayor capacidad de movilización simultánea e internacionalista a nivel global, porque propone en la movilización, una crítica profunda y sistémica a las relaciones sociales de producción, la división sexual del trabajo, la racialización y despojo, a la vez que hace frente al fascismo y la derechización en el mundo.

En cuanto al tercer factor, directamente relacionado con lo económico, la inclusión de género y la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo productivo bajo las nuevas formas de contratación, promovida por los organismos multilaterales, recogen la histórica herramienta del capitalismo de reducir costos de producción aprovechando el lugar subordinado y de sobrecarga de trabajo de cuidado de las mujeres en las sociedades (Martínez, 2011). Como

bien lo han propuesto las feministas marxistas en sus investigaciones (Arruzza, 2016; Federici, 2010; Davis, 2004), la relación entre el capitalismo, el patriarcado y la racialización ha implicado que el rol de las mujeres en la economía esté determinado por su lugar en la división sexual del trabajo. Este mecanismo usado por el capitalismo, para aumentar las ganancias de los empresarios, se basa en el carácter potencial de las mujeres para ser madres y, por lo tanto, en la posibilidad futura de que queden temporalmente fuera del mercado laboral productivo. Cuando esto ocurre, no pueden proveer de fuerza de trabajo a las empresas —aunque sí mantienen su trabajo en la reproducción social reforzado con la maternidad—, y son el Estado y las empresas quienes están llamados a asumir el costo de la fuerza de trabajo productiva temporalmente no disponible.

Bajo ese argumento, las mujeres que tienen la carga de trabajo no remunerado, ocupan un lugar en el mundo del trabajo asalariado potencialmente más costoso que los hombres y es bajo esta premisa que se refuerza su condición subordinada en el orden capitalista. Esto no es menor cuando de políticas neoliberales se trata.

Como se verá más adelante, la entrada al mercado laboral asalariado neoliberal de las mujeres y los jóvenes está condicionada a una forma de contratación que legitima y formaliza la flexibilización laboral, con menos remuneración y con mayores posibilidades de ser despedidos. Y es que, en el capitalismo, ningún empresario quiere asumir los costos de garantizar los derechos de maternidad; pero en regímenes neoliberales, el Estado tampoco, porque trasladada obligatoriamente la gestión de la reproducción social y de la maternidad a las mujeres y sus entornos (Schild, 2016), ocurre aquello que la economía feminista ha denominado crisis de los cuidados, es decir, se produce una tensión en la provisión de cuidados derivada de los cambios en el rol de las mujeres en la economía, de la organización capitalista y patriarcal del trabajo de cuidado y del retiro del Estado en las esferas sociales (Hochschild, 1995). En efecto, esta crisis se relaciona con «los cambios en los contenidos, protagonistas y circunstancias en las que ese trabajo se realiza» (Hochschild, 1995, págs. 331-346) que en contextos neoliberales implica, mercantilización.

Los elementos ideológicos, políticos y económicos estructurales que aquí se muestran, no surgen espontáneamente. Son respuestas y estrategias del capitalismo y el patriarcado para aumentar ganancias y mantener el orden material y simbólico. Asimismo, constituyen mecanismos para contrarrestar cualquier posibilidad de concretar horizontes emancipatorios en el plano de la organización. En este caso, frenar el crecimiento y la radicalización del movimiento internacionalista feminista anticapitalista y anticolonial. En estos años, las élites mundiales han creado un discurso sobre la importancia de la participación de las mujeres en puestos de dirección política y gerencial a la par de una promesa emprendedora para las mujeres trabajadoras. El discurso empresarial sustentado en varios estudios de aumento de rentabilidad, apela a que nosotras somos más responsables, mejores gerentes y contratamos a más mujeres (Revista Líderes, 2016; Revista Líderes, 2018).

Es así que en 2017 el Foro Económico Mundial (WEF) en alianza con LinkedIn, incorporó en el Global Gender Gap Report un análisis sobre la participación de las mujeres en puestos de liderazgo en 12 industrias con el propósito de comprender las tendencias de género en la composición de la fuerza de trabajo. Concluyó que las mujeres representan no más del 50%

de los líderes en todas las industrias analizadas, y en algunas áreas como energía, mina o manufacturas, la participación de las mujeres en cargos de representación es mucho más baja, y solo constituye el 20% de los puestos de liderazgo (LinkedIn, 2017).

El estudio demuestra que en el período 2007-2017, la participación femenina en cargos altos ha crecido aproximadamente a un ritmo del 2%, y recomienda que para acelerar esta tendencia es fundamental colocar a mujeres en cargos de liderazgo porque éstas contratan a más mujeres. La investigación también determina que solo en tres industrias las mujeres asumen el 40% de los cargos de liderazgo corporativo: salud, educación y sectores que no generan ganancias. Sin embargo, estas industrias han sido históricamente feminizadas por el número relativo de mujeres trabajadoras en esos sectores y porque tienen monetaria y socialmente una menor paga y un menor reconocimiento (WEF, 2017). Pero ¿cuál es la razón que está detrás de esta promoción de las mujeres en puestos de liderazgo?

Recuérdese que más allá de la presencia de pocas mujeres vinculadas o representantes directas de las empresas transnacionales en puestos de dirección o de una mayor participación de estas en los distintos sectores de la economía, la gran mayoría de las mujeres y las identidades sexo genéricas feminizadas, son fuerza de trabajo explotada y empobrecida (Oxfam, 2017). Sin embargo, la narrativa del feminismo emprendedor neoliberal cuenta en los últimos tres años con una serie de publicaciones² promovidas y financiadas por grupos económicos mundiales que recopilan frases y experiencias de las mujeres más poderosas que son parte de la lista Fortune 500³ (Ortega, 2018). El argumento que subyace en esta campaña mediática es que tanto el patriarcado como la pobreza son superables con voluntad individual y empresarial, es decir, las mujeres pueden ser exitosas en el mercado si adoptan las características del *Homo economicus*.

Bajo esa lógica, para superar las brechas de género, se debe incluir a más mujeres al ámbito político, gerencial, laboral y de régimen de propiedad. En efecto, las salidas que proponen los organismos multilaterales se concentran en tres mecanismos: mayor participación de mujeres en la fuerza de trabajo para impulsar el PIB, más mujeres en puestos de dirección y defensa de los derechos de propiedad⁴ (Lagarde y Ostry, 2018). Estos planteamientos también los encontramos en lo establecido por el Grupo de los 20 (G20), que emite un documento denominado Women 20, para el tratamiento de las mujeres en los acuerdos de las grandes potencias mundiales.

Como señala la Revista Líderes (2018), edición mexicana, una mayor participación de las mujeres en puestos de liderazgo no solo tiene que ver con el acceso a la cultura y educación, sino fundamentalmente está relacionado con un aumento de la rentabilidad de las empresas. Mientras menos participen mujeres en puestos de liderazgo, se limita el crecimiento de la economía nacional y, por lo tanto, de ganancias y oportunidades para las empresas. Las mujeres reciben mayor presión social para demostrar que son más capaces, que sumada a la brecha salarial de género determinan «una ganancia por empleado 30% mayor y una rentabilidad más alta que sus competidores» (Líderes, 2018).

Otro estudio realizado por el Peterson Institute of Economy (como se citó en Líderes, 2018), basado en «21.980 encuestas realizadas a empresas globales que cotizan en la bolsa en 91 países de diversas industrias, concluye que tener al menos un 30% de mujeres en puestos de alta dirección en una organización añade 6% más de margen de utilidades netas».

Este discurso de democratización e inclusión de género que promueve el capital financiero y comercial internacional, que se muestra *sensible* a las demandas levantadas por gran parte de los movimientos feministas desde los años sesenta, muestra la enorme capacidad para vaciar de contenido progresista las exigencias de la clase trabajadora y rentabilizarlas. Es por eso, que el carácter radical del movimiento feminista actual se encuentra justamente en que ya no esgrime únicamente la demanda de igualdad, sino de transformación de todo el sistema⁵ (*Development Alternatives with Women for a New Era* (DAWN), 2018).

Como se ha visto el contenido de este feminismo neoliberal del emprendedurismo, promovido y encarnado por las mujeres del capital financiero y comercial mundial, reconoce la importancia de la participación femenina, pero se sostiene en la desvalorización estructural de las mujeres y de la naturaleza, del proceso de reproducción y del sostenimiento y cuidado de la vida —y de todo aquello que la posibilita—, así como de las bases de explotación y dominación en la que se erige el capitalismo.

EL FMI DURANTE EL GOBIERNO DE RAFAEL CORREA: CONTINUIDADES DEL CARÁCTER DEPENDIENTE DE LA ECONOMÍA PERIFÉRICA ECUATORIANA

Desde el inicio de su mandato, el entonces presidente del Ecuador, economista Rafael Correa Delgado, sostuvo que uno de los objetivos centrales de la Revolución Ciudadana era la superación de «la larga noche neoliberal» (CELA, 2007; La Jornada, 2009), que implicaba colocar al ser humano en el centro de las políticas públicas, y no al capital —sobre todo financiero— y su lógica depredadora. Ese fue el sentido que se recogió en la Asamblea Nacional Constituyente de 2007 y que sirvió de texto constitucional, aprobado en 2008.

De igual manera, el primer Plan Nacional del Buen Vivir incluyó la importancia de la justicia social, de la construcción igualitaria y de la promoción y garantía de derechos que aporten en la superación de las desigualdades y discriminaciones de clase, raza o género (2009). Cuatro años después, el expresidente Correa declaraba en una conferencia en la Universidad Técnica de Berlín, que «el FMI es el perro guardián del capital financiero» (Correa, 2013, pág. 29). Sin embargo, como lo mostró el boletín del 28 de mayo de 2014 emitido por el mismo Fondo Monetario Internacional, éste retomaba su papel en la revisión de la economía ecuatoriana, que en concreto significaba el «cumplimiento del mandato establecido en el Artículo IV del Convenio Constitutivo del FMI»⁶ (Acosta, 2014).

Este retorno, que no significó un acuerdo entre el Gobierno del Ecuador y el FMI, constituye, sin embargo, un ejemplo claro del carácter dependiente de la economía nacional y del poco margen de acción y decisión de quienes administran el Estado frente a la hegemonía del neoliberalismo como forma concreta del capitalismo global. Solo con el monitoreo del FMI a nuestra economía, y la elaboración de un informe favorable, Ecuador estaba habilitado para emitir los Bonos 2024⁷ y obtener recursos del mercado de capitales global para hacer frente al déficit fiscal consecuencia de seguir siendo una economía primario-exportadora-dependiente y como producto de la caída de los precios internacionales del petróleo.

Entre las medidas para enfrentar la recesión, el Gobierno realizó una serie de reformas regresivas en términos de derechos laborales tanto para el sector público como privado,⁸ es así

que se alineó a las necesidades del neoliberalismo hegemónico global que se caracteriza por «consolidar una sociedad bilateral entre el capital y el trabajador, dinamitando el esquema de negociación colectiva, dejando vacío de contenido al sindicalismo y situando el concepto de movimiento obrero en las vitrinas de los museos» (Cañamero, 2018, pág. 7).

EL RELATO DE LA CRISIS: ENTRE EL «NO HAY ALTERNATIVA» Y LA VIOLACIÓN CONSTITUCIONAL DE DERECHOS

En julio de 2017, mientras las cifras oficiales del Banco Central del Ecuador, mostraban que el Ecuador se encontraba en etapa de cierta recuperación económica (BCE, 2017); el presidente Lenín Moreno anunciaba que el país atravesaba por una difícil situación económica, como consecuencia de la falta de mesura en el gasto público de la administración correísta. Ante esto, se volvía necesaria la «optimización de la inversión pública, incentivar la inversión y tomar un conjunto de medidas de austeridad fiscal» (El Universo, 2017). Con este discurso, se inaugura la estrategia del Gobierno para construir consenso y legitimidad social en torno a sus medidas económicas, apoyándose para ello en la profecía autocumplida de que, frente a la crisis, «no hay alternativa»⁹ posible a las políticas neoliberales.

En junio de 2018, el Gobierno contó con la aprobación por parte de la Asamblea Nacional de la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal. A través de la remisión tributaria, esta ley benefició a los grandes deudores del fisco y puso las bases para un futuro acuerdo con el FMI, entidad que mostró su satisfacción con las medidas económicas a través de las declaraciones de la jefa de la misión en 2018: «Las autoridades ecuatorianas han dado, recientemente, pasos importantes para fortalecer las instituciones fiscales y restablecer una economía competitiva impulsada por el sector privado» (FMI, 2018).

En consonancia con el discurso de la inevitabilidad del retorno neoliberal, encaminado a mostrar al FMI el compromiso del país con el ajuste, se tomaron acciones previas¹⁰ a la firma del acuerdo, como el aumento del precio y la liberalización del mercado de la gasolina súper, el despido de miles de empleados públicos,¹¹ la restricción de la inversión pública en capital y el recorte del presupuesto público para el año 2019.

Finalmente, en febrero de 2019, el Gobierno anuncia que el Estado ecuatoriano y el FMI ha logrado un acuerdo técnico. Con esto, el país recibía un préstamo de USD 4200 millones² para ejecutar las políticas económicas del Gobierno en el marco del servicio ampliado¹³ del FMI (SAF) (FMI, 2019b). Según este marco, se espera que los compromisos del país estén focalizados en el ajuste estructural e incluyan la condicionalidad específica¹⁴ (FMI, 2016).

Cabe decir que el regreso del FMI abre la puerta a mayor endeudamiento del Estado ecuatoriano y más dependencia al sistema financiero global, es decir, obliga a que nuestro trabajo social sirva para pagar a tenedores de deuda y organismos multilaterales, y no para generar riqueza que se distribuya a la población.

Este acuerdo se logra violando la Constitución vigente que en su artículo 419 determina que cualquier tipo de acuerdo internacional debe contar con la aprobación previa de la Asamblea Nacional cuando éste requiera modificar una ley, se refiera a derechos y garantías establecidas

en la Constitución, se «comprometa la política económica del Estado establecida en el Plan Nacional de Desarrollo a condiciones de instituciones financieras internacionales o empresas transnacionales» y que «atribuyan competencias propias del orden jurídico interno a un organismo internacional o supranacional» (Constitución, 2008, pág. 185).

La Carta de Intención con el FMI firmada por Moreno, así como el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea¹⁵ suscritos durante el Gobierno de Correa, constituyen acuerdos que vulneran los principios de solidaridad y justicia, así como varios derechos establecidos en la Constitución.¹⁶ Es decir, en ambos gobiernos se violan derechos constitucionales en pro del pacto con las élites económicas.

LA NUEVA CARTA DE INTENCIÓN CON EL FMI: UNA LECTURA DESDE EL FEMINISMO CRÍTICO Y EL MARXISMO

El capital financiero internacional junto a su discurso de inclusión de género, se traduce en el caso ecuatoriano en los contenidos de la nueva Carta de Intención firmada entre el Gobierno de Moreno y el FMI. El Memorando de Políticas Económicas y Financieras, que resume el Plan Prosperidad, se divide en seis secciones que justifican su alcance a partir de las bondades de la competitividad, la reducción del Estado y la incorporación de las mujeres y jóvenes al mercado laboral asalariado.

A continuación se realizará una lectura de los posibles efectos en las mujeres de las políticas contenidas en las distintas secciones del acuerdo: a) Restaurar la prudencia en la política fiscal; d) Apoyo a la creación de empleo, la competitividad y el crecimiento; y e) Promover la prosperidad compartida y proteger a pobres y vulnerables.

PRECARIZADAS Y SOBREEXPLOTADAS

La reforma laboral pactada entre el FMI y el Gobierno del Ecuador se compone de tres elementos centrales: (1) flexibilización laboral sobre todo enfocada a mujeres y jóvenes; (2) reforzamiento de las mujeres en el trabajo reproductivo no remunerado en condiciones de mayor precarización y sobreexplotación; y, (3) más despidos y reducción de los salarios en el sector público.

En cuanto al primer elemento, como establece la sección D de la Carta de Intención, el Gobierno busca devolverle competitividad internacional a la economía ecuatoriana basada en fomentar un crecimiento liderado por el sector privado. El propósito final es hacer del Ecuador «un destino preferido para los negocios de todo el mundo e impulsar la generación de empleo y la reducción de la informalidad en la economía» (LOI-MEFP, 2019, pág. 9). Para lograrlo, necesita modificar el marco laboral en el que se encuentra el país:

Ecuador requiere una reforma laboral urgente que ayude a reducir la informalidad —particularmente de mujeres y de trabajadores jóvenes— e incremente la predisposición de los emprendedores y las empresas para contratar trabajadores y crecer. Una reforma laboral implica adaptarse a las condiciones del mercado y de la sociedad retirando cuidadosamente las restricciones actuales que resultan en menores oportunidades para las personas que no tienen un empleo [...]. (LOI-MEFP, 2019, pág. 9)

Esta propuesta omite las condiciones de contexto por las mujeres ecuatorianas enfrentan la informalidad. De acuerdo a datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2019), el trabajo no remunerado (TNR) está fundamentalmente en manos de las mujeres. Es así que, en el período 2007-2017, por cada 100 horas de TNR,¹⁷ las mujeres realizaron 77. Para el año 2017, mientras que el TNR contribuyó con el 32% del gasto del consumo final de los hogares a nivel nacional¹⁸ y el 19,1% del PIB¹⁹ —14,5% generado por las mujeres y 4,6% por los hombres—, las mujeres de 12 años en adelante dedicaron en promedio 26,7 horas per cápita por semana al TNR, a la vez que los hombres solo le asignaron 8,2 horas. Esto significa que las mujeres trabajan sin remuneración tres veces más que los hombres en aquellas actividades que facilitan la reproducción y sostenimiento de la vida.

Si se suma las actividades del TNR y el trabajo remunerado de las personas ocupadas en el mercado, la carga global de trabajo de las mujeres es mayor a la de los hombres en 17,5 horas por semana, lo cual significa menos tiempo para actividades «que las beneficien en términos individuales —recreación, educación, descanso—» (Consejo Nacional por la Igualdad de Género (CNIG), 2016, pág. 30).²⁰ Según Castillo y Salas (2018):

La desigualdad en la distribución del tiempo en actividades domésticas y cuidado de cargas familiares (principalmente los niños pequeños), disminuye la oferta laboral de mujeres, generando condiciones inequitativas en el desarrollo profesional, aún en aquellos sectores con mayor participación femenina. Las mujeres con baja cualificación son menos propensas a acceder a un trabajo, y entre aquellas que trabajan, la intensidad laboral y los salarios son inferiores que sus pares hombres [...]. (págs. 174-17)

En ese contexto de enormes desigualdades de género, retirar las restricciones actuales en el mercado laboral, que en lenguaje neoliberal significa una mayor flexibilización laboral para mujeres sin impulsar cambios en las condiciones estructurales que configuran dicha desigualdad, termina constituyéndose en una política que legitima su mayor explotación y precarización.

Un poco más adelante, en la misma sección D de la Carta, que presenta la promoción de la igualdad de género como parte de las reformas necesarias, se señala:

Continuaremos con nuestras políticas de apoyo a las familias con niños pequeños, asegurando la provisión de programas de cuidado de niños. *La introducción de contratos laborales menos rígidos beneficiará en particular a las mujeres que prefieran trabajar a tiempo parcial o en empleos temporales, lo cual aumentará su participación en el mercado laboral.* Otras políticas encaminadas a lograr un mercado laboral más dinámico ayudarán a estimular el crecimiento del sector servicios, lo cual apoyará la participación de la mujer en el mercado laboral. (LOI-MEFP, 2019, pág. 10) (Las cursivas son nuestras)

Este *acuerdo* afirma que generando contratos más flexibles se favorecerá a las mujeres, quienes tendrían mayores posibilidades de insertarse en el mercado laboral, combinando su trabajo de cuidado no remunerado con el trabajo remunerado. Este anclaje de la flexibilización laboral, los multiempleos y la reducción de horas laborales remuneradas con la maternidad, produce un reforzamiento del rol de las mujeres en la división sexual del trabajo que, al no tomar en cuenta el contexto actual de recesión de la economía ecuatoriana,²¹ desconoce que

son precisamente las mujeres embarazadas, las madres, así como las más jóvenes y las disidencias, las más vulnerables.

Aunque en su estudio, Castillo y Salas (2018) concluyen que en Ecuador «los patrones de fluctuación de empleo por género en relación a la expansión y contracción económica son relativamente similares y no se observan diferencias en términos de vulnerabilidad del empleo según el ciclo» (pág. 174), los datos de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (Enemdu) de diciembre de 2019, muestra que aunque para ambos géneros hay una caída en las tasas de *empleo adecuado*, la brecha a favor de los hombres entre 2018 y 2019²² aumenta de 14% a 14,2%; mientras que para ambos sexos la tasa de *empleo no remunerado* aumenta,²³ la brecha *a favor* de las mujeres en ese mismo período aumenta de 11,7% a 12,9%. Es decir, se mantiene la tendencia estructural de que los hombres acceden más a empleos en condiciones plenas y las mujeres a empleos sin remuneración, siendo esta última la cual disminuyó de manera estadísticamente significativa (INEC, 2020). Asimismo, en ambos años, las mujeres acceden más a *otros empleos no plenos* con una diferencia «a su favor» de 2,7% en el 2018 y 2,8% en el 2019, mientras que los hombres se *subemplean* en tasas mayores pasando de 17,2% en 2018 a 19% en 2019, superando al subempleo de las mujeres con 1,7% y 2,8%, respectivamente.²⁴

En 2019, el nivel de desempleo alcanzó al 3,9% de la PEA a nivel nacional —la mayor tasa registrada en la última década— afectando por género al 4,6% de las mujeres y al 3,3% de los hombres. Por otra parte, mientras que el ingreso promedio de los hombres con empleo es de USD 345,50, el de las mujeres es de USD 292,7; es decir, la brecha salarial por género es de USD 52,80, siendo menor (2,59%) a la registrada en el 2018 (USD 63,9). Sin embargo, como señala Baéz (2019), esta aparente mejora en la desigualdad por ingresos «se debe a que existe una disminución del promedio del ingreso laboral en los hombres del 3,4% en comparación al año 2018 y una leve disminución en el caso de las mujeres del 0,3%».

Con respecto a la calidad del empleo: entre diciembre de 2018 y 2019, el número de empleados con algún tipo de seguridad social disminuyó del 41,8% al 39,9%; la participación en el sector formal cayó de 46,2% al 44,7%, mientras que se registraron aumentos menos significativos en el sector informal (0,5%), el empleo doméstico (0,1%) y empleos no clasificados por sector (0,8%). Este deterioro de los indicadores laborales junto a la mayor carga de trabajo global, genera además una crisis afectiva y de salud en las mujeres, fundamentalmente de sectores populares²⁵ que verán intensificada la jornada laboral, y con ella el agotamiento mental y emocional.

En cuanto a los despidos, es fundamental observar que el *acuerdo* propone bajar sus costos en el sector privado en perjuicio de las y los trabajadores.

[...] Con esta reforma disminuirémos gradualmente los costos implícitos de contratación y generaremos incentivos para la creación de empleos y para el crecimiento de pequeñas y medianas empresas. Esta reforma permitirá que el actual mercado del trabajo converja hacia uno que se adapte adecuadamente a las necesidades de distintos sectores y responda a las necesidades de las mujeres y los jóvenes. (LOI-MEFP, 2019, pág. 10)

Esta reforma laboral busca alinear al Ecuador al neoliberalismo global y su esquema de explotación del siglo XXI, caracterizado por «el desmontaje de la legislación garantista, fraccionamiento del empleo y el salario disponible, y consolidación de una reserva de desempleados

dispuestos a ser explotados» (Cañamedro, 2018, pág. 7). Tal como señala Zafra (2017) «en el carácter precario de los trabajos disponibles radica la situación ventajosa de quien contrata hoy movido por la maximización racionalista de menor inversión y mayor beneficio» (pág. 15). Adicionalmente, la reducción del gasto corriente propuesta en la sección A del *acuerdo*, significa más despidos de médicos, enfermeros y maestros y una expropiación de la infraestructura pública, que garantiza condiciones mínimas para las economías de cuidado sostenidas fundamentalmente por mujeres e identidades feminizadas. Si el Estado deja de garantizar derechos, servicios y bienes públicos, es decir, si exterioriza todo aquello que no genera ganancias para los empresarios, son las mujeres quienes deberán asumir las tareas de cuidado y reproducción de la vida frente a la actualización de las tarifas por servicios de las entidades que, como se señala en la Carta de Intención «reflejan con mayor exactitud los costos y los mercados a los que atienden» (LOI-MEFP, 2019, pág. 5), así como ante la privatización de los servicios públicos que se encuentra implícito al fijarse como objetivo «monetizar activos que permanecen bajo propiedad pública» (LOI-MEFP, 2019, pág. 5).

Para la economía feminista, «la reproducción implica una puesta en común de los medios materiales y supone el mecanismo primordial por el cual se crea el interés colectivo y los lazos de apoyo mutuo» (Federici, 2013, pág. 253). En contextos neoliberales, con acuerdos como el firmado con el FMI, las diferencias son usadas como formas de división y jerarquías de género, económicas, étnicas y generacionales, que modifican las condiciones para que pueda sostenerse lo común.

En ese sentido, la reducción de presupuestos para los servicios sociales y la privatización de la infraestructura social implican un incremento del TNR realizado por las mujeres, quienes absorben los recortes en política pública para salud y educación, al «dejar sus ocupaciones para cuidar de los niños y las personas dependientes, pues no hay servicios públicos que lo hagan» (Lawson *et al.*, 2020, págs. 48-49). Este proceso termina siendo un mecanismo de transferencia desde las economías domésticas hacia la acumulación de capital. Como sostiene Corina Rodríguez (2015), es el trabajo reproductivo subsidiando las tasas de ganancias de los capitalistas. Así, las empresas aumentarán sus ganancias debido a la reducción de costos, y el Estado abandonará su responsabilidad en garantizar la vida digna de las familias, delegando el cuidado al ámbito privado y estableciendo una pedagogía de la crueldad y la desesperanza en las mujeres e identidades feminizadas; que para cuidar y permitir la reproducción social, se ven obligadas a percibir menos reconocimiento monetario o mayor precarización laboral.

Por su parte, la reforma fiscal —la ampliación del número de contribuyentes y el aumento de impuestos indirectos como el IVA— a la que se ha comprometido el Gobierno, contribuirá al detrimento de las condiciones de vida de las clases medias y populares, mientras que los más ricos verán reducir sus obligaciones tributarias y podrán sacar la riqueza del país a paraísos fiscales. Esto tendrá efectos sobre la forma de la organización social del cuidado, la misma que está vinculada como experiencia socioeconómica estratificada, resultando «en sí misma un vector de reproducción y profundización de la desigualdad» entre las mujeres (Rodríguez, 2015, pág. 42).

Dentro de la sección E del *Acuerdo*, donde se detallan las políticas para «Promover la prosperidad compartida y proteger a pobres y vulnerables», el Gobierno se compromete a pasar

de un sistema social con visión de universalización a uno de asistencia social focalizada, característico de la intervención neoliberal en el Estado, reforzando así «una jerarquía de merecimientos en relación a la obligación de las mujeres según sus roles en la familia patriarcal: tener hijos, cuidarlos, escolarizarlos, vacunarlos» (Gago y Cavallero, 2019). De esta manera, se refuerza nuevamente una crisis de cuidados, que bajo esta perspectiva se refiere al:

[C]omplejo proceso de desestabilización de un modelo previo de reparto de responsabilidades sobre los cuidados y la sostenibilidad de la vida, que conlleva una redistribución de las mismas y una reorganización de los trabajos de cuidados, proceso que está cerrándose actualmente de forma no sólo insuficiente y precarizadora, sino reaccionaria, en la medida en que se basa en los mismos ejes de desigualdad social e invisibilidad de trabajos y agentes sociales que presentaba el modelo de partida. (Pérez Orozco, 2006, págs. 9-10)

Si los cuidados son toda la energía y el trabajo que se destina a «la gestión y el mantenimiento cotidiano de la vida y de la salud, —se podría agregar la alimentación— la necesidad más básica y diaria que permite la sostenibilidad de la vida» (Pérez Orozco, 2006, págs. 9-10), la precarización que acentúa el neoliberalismo a través de recortes, reducción y flexibilización en el ámbito del trabajo, condiciona la posibilidad de realizar tareas concretas que resuelven, sostienen y gestionan las necesidades materiales y afectivas de los seres humanos. Trabajo que como hemos visto, se encuentra fundamentalmente en manos de las mujeres.

ENDEUDADAS

El gasto del consumo final de los hogares presentó un crecimiento interanual del 1,1% durante el tercer semestre del 2019. Entre los factores que explican este resultado están «el desempeño positivo del número de operaciones de crédito de consumo (17,1%); y, el aumento de 10,1% de las remesas recibidas, que alcanzaron los USD 845,58 millones en el trimestre analizado» (BCE, 2020). Por otro lado, de acuerdo a datos de la Asociación de Bancos Privados de Ecuador (ASOBANCA), hasta diciembre del 2019, el 53% (USD 5198 millones) del total de colocación de la cartera de las cooperativas grandes, que atiende a sectores de menores ingresos y de la economía popular y solidaria, se dirigió a créditos de consumo, con un crecimiento en el del 12,3% en el último año (ASOBANCA, 2020). Este mayor endeudamiento para consumo en un contexto de menor crecimiento económico²⁶ puede convertirse en un riesgo para la economía y las familias.

En un contexto de mayor dependencia de los hogares hacia los ingresos obtenidos en el mercado de trabajo y el crédito privado —consumo, tarjetas de crédito, etc.—, existen mayores posibilidades de que los efectos de las reformas acordadas con el FMI en las economías domésticas sean paliados a través del mayor endeudamiento individual y familiar, obligando a que los costos sociales y económicos de la crisis, los recortes y la privatización sean asumidos por los sectores de la sociedad más vulnerables.

De acuerdo a Gago y Cavallero (2019), en su lectura feminista sobre los efectos de la deuda y el ajuste estructural en Argentina:

La deuda es lo que suple infraestructuras básicas de la vida: servicios de salud que no se tienen, insumos ante la llegada de unx hijx, la compra de una moto para poder trabajar de *delivery*. La deuda es el recurso que aparece ante las emergencias frente al despojo de otras redes

de apoyo [...]. La deuda flexibiliza compulsivamente las condiciones de trabajo que deben aceptarse, y en ese sentido es un dispositivo eficaz de explotación. La deuda, entonces, organiza una economía de la obediencia que es, ni más ni menos, que una economía específica de la violencia. (2019, pág. 15)

De esta manera, el endeudamiento de las economías domésticas para enfrentar la crisis, implica que los trabajos vinculados a la reproducción y el cuidado se conviertan, gracias a su vínculo con las finanzas, en espacios que facilitan la acumulación del capital financiero (Gago y Cavallero, 2019) o como sostiene Harvey (2005) que sean parte de los procesos de acumulación por desposesión que operan a través de la deuda.

SUMISAS

Como se ha visto a lo largo de este artículo, los diálogos entre feminismo y marxismo muestran que el lugar que ocupan las mujeres en el capitalismo ha significado el desarrollo permanente de mecanismos para que cumplan *su trabajo* en la reproducción de la vida y el sostenimiento del cuidado. Estos se basan, además, en cumplir el destino manifiesto de la maternidad: el capitalismo «siempre ha necesitado controlar el cuerpo de las mujeres porque es un sistema de explotación que privilegia el trabajo como fuente de su riqueza de acumulación» (Federici, 2014). De esta manera, el capitalismo construye la idea y el orden social donde «el cuerpo de la mujer empieza a ser visto como una máquina para la producción de fuerza de trabajo. El útero es mirado literalmente como una fábrica de trabajadores» (Federici, 2014). Este modo de producción ha desplegado mecanismos que someten al lugar reproductivo e instaura un mecanismo de disciplinamiento sobre la vida de las mujeres mediante el control del Estado, el capital y el poder patriarcal.

En la actualidad, el capitalismo se encuentra en una fase del capital muy similar a la acumulación originaria, es decir, a un momento profundamente violento. El aumento agresivo de la violencia contra las mujeres y el ejercicio de la crueldad, como quiebre del proyecto empático entre el ser humano y la vida, son muestras de esta fase porque develan que el proyecto histórico, tanto del capital como del patriarcado, es su sometimiento al rol de reproductoras y cuidadoras. En ese sentido, todo intento por no cumplir con ese mandato obligatorio de la reproducción y tomar decisiones sobre nuestras vidas y cuerpos, se paga con violencia (Segato, 2016).

Bajo esa lupa, el aumento de feminicidios en Ecuador en los últimos años es sin duda un elemento central en el carácter y la manera en cómo se despliegan capitalismo y patriarcado. Desde el año 2014, hay más de 642 feminicidios perpetrados en entornos cercanos, lo cual nos arroja la escalofriante cifra de que cada tres días es asesinada una mujer en el Ecuador (El Comercio, 2019a).

No es nuestro propósito de este estudio entrar en detalles sobre cuáles fueron las políticas públicas que se desplegaron en esta última década, lo cierto es que a pesar de contar desde el 2018 con una Ley de Prevención y Erradicación de las Violencias de Género, el Gobierno ecuatoriano redujo el presupuesto para la implementación de la prevención de la violencia contra las mujeres de más de USD 5 millones (2019) a USD 876.000 (2020). Asimismo, a inicios del 2020, la mitad del personal del Servicio de Protección Integral para víctimas de violencia (SPI) fue despedido.²⁷ El argumento que el Estado formuló para semejante decisión fue que estaban optimizando recursos; mientras tanto, la violencia contra las mujeres permanece, se refuerza y queda en la total impunidad.

En ese sentido, el supuesto compromiso del Estado con la vida y la vida sin violencia de las mujeres que consta en el texto de la Carta de Intención (LOI-MEFP, 2019): «Estamos en compromiso con la reducción de la violencia de género en todas sus manifestaciones, como demuestra legislación recientemente aprobada para prevenirla y erradicarla» (pág. 10), es una falacia. La falta de presupuesto y de voluntad del Estado para prevenir y erradicar la violencia de género es uno de los elementos centrales para la fosilización de una ley que no tienen forma de ser aplicada.

A esta indefensión se suma la producción de frustración de la población masculina que, con la concreción de las medidas de ajuste de la Carta de Intención, aumentará con la situación de crisis y angustia que el endeudamiento agresivo de las familias, los despidos y la precarización traerán. Como los estudios sobre empobrecimiento sostienen, existe una relación directa entre violencia económica y de género, a mayor violencia laboral y falta de dinero, los hombres son mucho más propensos a descargar esa violencia que reciben en sus familias (Voglio, 2012).

Por otro lado, el acuerdo con el FMI conlleva a los recortes y el desfinanciamiento en el sistema de salud pública y la seguridad social, y de esta manera impide que se garanticen los derechos sexuales y reproductivos, las maternidades plenas y la interrupción del embarazo, fundamentalmente para las mujeres empobrecidas y las más jóvenes. Es así que el Gobierno eliminó el presupuesto para los planes de prevención de embarazos adolescentes y recortó el presupuesto para salud en USD 81,1 millones. Este recorte en el presupuesto de la inversión social configura la idea de que la seguridad y salud privadas son las únicas vías posibles de atención. El reforzamiento del modelo privado implica una elitización en el acceso y el aumento de privilegios de clase de quienes pueden pagar por salud y seguridad.

Como correlato a la ampliación de las brechas y desigualdades bajo un modelo de privatización, la posibilidad de garantizar de manera pública, gratuita y libre la interrupción de embarazos no deseados así como maternidades plenas, se restringirá para la mayoría de las mujeres. Un acuerdo con el FMI no solo endeuda y precariza a las mujeres, también busca confinarlas al lugar de la sumisión, explotación y violencia que implica la reproducción social del capitalismo.

REFLEXIONES FINALES

Durante el primer trimestre del 2019, el Ministro de Hacienda argentino, Nicolás Dujovne, denominó a las políticas de ajuste estructural impulsadas por el Gobierno de Mauricio Macri como un «pacto entre caballeros», es decir, un pacto de confianza entre empresarios y funcionarios del Estado que buscaba congelar sesenta productos de la canasta básica, y así consolidar lo que Verónica Gago y Luci Cavallero (2019) han denominado «un pacto patriarcal de resolución de la crisis».

Este pacto patriarcal que se encuentra en el caso argentino puede arrojar luz para analizar el acuerdo entre el Estado ecuatoriano y el FMI, y sus posibles impactos en la vida de las mujeres. Como ha sostenido la economía feminista desde hace varios años, existe un conflicto entre el capitalismo y los procesos de reproducción de la vida, y simultáneamente hay una crisis de esta última, es decir, una crisis de todo aquello que permite habilitar la vida digna porque se trata de un sistema que expolia y mercantiliza la vida en todo su conjunto (Pérez Orozco,

2018). A la precarización y sobreexplotación, se suma un elemento distinto a otros momentos del neoliberalismo: el endeudamiento agresivo en el ámbito privado que repercute directamente en las posibilidades de gestionar autónomamente la sobrevivencia y reproducción social, que está mayoritariamente en el trabajo de las mujeres. El ajuste, entonces, no solo tiene una dimensión pública, sino también cotidiana y privada, porque es en esta dimensión que se concreta el ajuste, cuando es la vida la que se ajusta.

Por otra parte, asumir esta relación intrínseca entre el capitalismo y el patriarcado, permite reflexionar sobre cómo las políticas neoliberales condicionan la posibilidad de decisión, justicia social y liberación de las mujeres, porque implica un «neoliberalismo disciplinador [que] es una forma concreta de poder estructural y conductual que combina el poder estructural del capital con formas más difusas y capilares de lo que M. Foucault llamó el *poder disciplinador*» (Gill y Roberts, 2011, pág. 162).

NOTAS

1 Se hace alusión a la afirmación *There is no such thing as society. There are individual men and women, and there are families*, realizada por Margaret Thatcher en una entrevista para la revista *Women's Own*, 890, el 31 de octubre de 1987.

2 Con títulos como «Las mujeres más exitosas del mundo comparten sus mejores consejos de carrera» o «El momento de la “mujer de Davos”», 7 libros de mujeres poderosas que debes leer».

3 Como Patricia Botín, directora del Banco Santander; Meg Whitman, CEO de eBay; Randi Zuckerberg, CEO de Facebook; Cathy Engelbert, CEO de Deloitte; Mary Barra, presidenta de General Motors; Ginni Rometty, presidenta de IBM; Amy Hood, CEO de Microsoft.

4 La misma Christine Lagarde sostenía en su visita a Paraguay en el 2018: «Tienen que reducir las desigualdades. Las inequidades excesivas no permiten un crecimiento sostenido. Todos nuestros estudios avalan esa idea. Y la inclusión de las mujeres mejora el crecimiento. No es solo una obligación moral; también económica» (Lagarde, 2018).

5 En ese sentido, una de esas críticas frontales fue planteada por el Foro Feminista contra el G20 conformado en Argentina el año 2018, que reúne a distintos colectivos, organizaciones e investigadoras de América Latina.

6 Este artículo establece que «el Fondo supervisará el sistema monetario internacional a fin de asegurar su buen funcionamiento, y vigilará el cumplimiento por cada país miembro de sus obligaciones» (FMI, 2019).

7 Estos fueron los bonos: es decir, los préstamos en dólares emitidos por el Estado ecuatoriano en 2014, con fecha de vencimiento en 2024 a una rentabilidad del 11,5% anual y una tasa de interés del 8,75% nominal anual.

8 Reformas laborales de 2014, que fomentan el trabajo a tiempo parcial; enmiendas constitucionales de 2015, que atentan contra el derecho a la sindicalización en el sector público; reformas laborales de 2016, que permiten la reducción de la jornada laboral.

9 *There is no alternative* es una frase utilizada por Margaret Thatcher en sus discursos para señalar que no había ninguna otra alternativa a sus políticas neoliberales.

10 Las acciones previas son «medidas que un país conviene en adoptar *antes* de que el Directorio Ejecutivo del FMI apruebe el financiamiento o complete el examen. Estas medidas garantizan que se establezca la base necesaria para que el programa tenga éxito o vuelva a encauzarse si se desvía de las políticas acordadas» (FMI, 2016a).

11 Fueron despedidos 11.820 trabajadores del sector público desde diciembre 2018 según el propio Ministro de Trabajo del régimen.

12 Desembolsables en los próximos tres años

13 Los préstamos obtenidos en el marco del SAF están dirigidos a países con graves problemas de balanzas de pago debido a deficiencias estructurales que tardan tiempo en resolverse. A diferencia de un préstamo en el marco de un acuerdo Stand-by, su duración es de mediano plazo —de tres años, con probabilidad de prórroga por 1 año— y su período de reembolso es más largo —entre 4 ½ y 10 años— con pagos en doce cuotas semestrales iguales (FMI, 2016).

14 La condicionalidad específica «abarca tanto el diseño de los programas que respalda la institución —es decir, las políticas macroeconómicas y estructurales— como las herramientas específicas utilizadas para supervisar los avances hacia las metas descritas por el país con la ayuda del FMI» (FMI, 2016a).

15 El texto constitucional es contundente en cuanto a instrumentos comerciales internacionales. Estos no pueden perjudicar «directa o indirectamente, el derecho a la salud, el acceso a medicamentos, insu- mos, servicios, ni los avances científicos y tecnológicos» (Constitución, 2008, Art. 186).

16 Entre otros: la falta de transparencia de todo el proceso así como del contenido de los textos —que no pasaron por la aprobación previa del ente legislativo— y, en esa medida, se obstaculiza el debate en la sociedad ecuatoriana y se incumple el derecho a la información y a la consulta

17 Es el tiempo destinado a las actividades domésticas, de cuidado y de apoyo a la comunidad sin obtener un pago o remuneración. Las horas de TNR corresponden al tiempo empleado por hombres y mujeres en el mantenimiento del hogar, actividades culinarias, cuidados de salud, etc. La carga de trabajo doméstico recae principalmente en mujeres jóvenes; mayoritariamente entre los 18 a 29 años —edad crucial para culminar los estudios superiores— y entre los 30 y 44 años —etapa activa en el mercado laboral— (INEC, 2019).

18 Es decir, que por cada USD 100 de gasto en consumo, los hogares ahorran USD 32

19 Medida a través del VAB

20 «La relación entre estas actividades y el trabajo se ha considerado también un indicador compuesto de bienestar (o su carencia)» (CNIG, 2016, pág. 33)

21 Datos de crecimiento economía ecuatoriana.

22 En 2018 el 46,5% de los hombres y el 32,5% de las mujeres tenían empleo pleno o adecuado, estas cifras disminuyen en el 2019 al 44,8% y 30,6%, respectivamente.

23 2018: hombres 5,1%, mujeres 16,8%; 2019: hombres 5,5%, mujeres 18,4%.

24 El subempleo de las mujeres aumentó de 15,5% al 16,2% entre diciembre de 2018 y diciembre de 2019.

25 «Esta carga es mayor para las mujeres en pobreza, por una serie de razones, entre ellas: composición familiar grande, menor acceso a servicios de trabajo remunerado, escasez de equipamiento de hogar para cuidados, menor acceso a servicios básicos —agua, por ejemplo—, falta de oportunidades de generación de ingresos propios, entre otros» (CNIG, 2016, pág. 67)

26 El producto interno bruto (PIB) decreció -0,1% en el tercer trimestre de 2019 en comparación con similar período de 2018 (BCE, 2020).

27 60 funcionarios, de 120 que laboraban en el SPI, recibieron la notificación sobre que no se les renovarará sus contratos, con el argumento de que es en cumplimiento del plan de reducción del Estado, dispuesto por el presidente Lenín Moreno.

REFERENCIAS

- Acosta, A. (2014, septiembre 14). Otra vez bailando con lobos: el retorno del Ecuador al redil del FMI. *Plan v*. Recuperado de <https://www.planv.com.ec/historias/sociedad/otra-vez-bailando-con-lobos-el-retorno-del-ecuador-al-redil-del-fmi>
- Arruzza, C. (2016, marzo 8). Reflexiones degeneradas: patriarcado y capitalismo. *Marxismo Crítico*. Recuperado de <https://marxismocritico.com/2016/03/08/reflexiones-degeneradas-patriarcado-y-capitalismo/>
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución Política del Ecuador*. Manabí, Ecuador: Asamblea Nacional.

- ASOBANCA. (2020, enero 23). Evolución de las Cooperativas. Diciembre 2019. *Asobanca*. Recuperado de <http://www.asobanca.org.ec/publicaciones/evoluci%C3%B3n-de-las-cooperativas/evoluci%C3%B3n-de-las-cooperativas-diciembre-2019>
- Baéz, J. (2020, febrero 2). El retroceso en los indicadores laborales del Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021, incluyendo el trabajo infantil. Unidad y estudios de Coyuntura. Recuperado de https://coyunturaisip.wordpress.com/2020/02/02/el-retroceso-en-los-indicadores-laborales-del-plan-nacional-de-desarrollo-2017-2021-incluyendo-el-trabajo-infantil/?fbclid=IwAR2QMcsorbhix2bL2xGMSAgGRBMRhDQidXhchtm9_qnODOHwhxB9_futzno
- Banco Central del Ecuador (BCE). (2020, enero 2). La economía ecuatoriana decreció -0,1% en el tercer trimestre de 2019. BCE. Recuperado de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1339-la-econom%C3%ADa-ecuatoriana-decreci%C3%B3-01-en-el-tercer-trimestre-de-2019>
- Cañamero, D. (2019). Prólogo. En A. Tarín, y J. Rivas, *La clase trabajadora, ¿sujeto de cambios en el siglo XXI?* Madrid, España: Siglo XXI.
- Castillo, J. G. y Salas, C. (2018). Estabilidad laboral y desigualdad del ingreso: una perspectiva de género. *Cuestiones Económicas*, (28), 149-180. Recuperado de https://www.bce.fin.ec/cuestiones_economicas/images/PDFs/2018/especial/RCEEDICIONESPECIAL2018.pdf
- Cavallero, L. y Gago, V. (2019, abril 25) La deuda es un pacto entre caballeros. *Crisis*. Recuperado de <https://latinta.com.ar/2019/04/la-deuda-es-un-pacto-entre-caballeros/>
- Consejo Nacional para la Igualdad de Género (CNIG). (2016). *Economía del cuidado, trabajo remunerado y no remunerado*. Quito, Ecuador: Sector Público Gubernamental.
- Correa, R. (2007). *Más que liberar mercados hay que liberar al país*. Discurso del presidente de Ecuador. Quito, Ecuador: Gobierno del Ecuador.
- Correa, R. (2013, abril 16). Caminos para salir de la crisis. El ser humano por sobre el capital. El caso ecuatoriano. *Presidencia de la República de Ecuador*. Recuperado de <https://www.presidencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/01/2013-04-16-CONFERENCIA-UnivTecBerlin.doc>
- Crédito Real. (2018). Por qué aumentar el número de mujeres en puestos de liderazgo empresarial. *Crédito Real*. Recuperado de <https://www.creditoreal.com.mx/blog-credito/por-que-aumentar-el-numero-de-mujeres-en-puestos-de-liderazgo-empresarial>
- Davis, A. (2004). *Mujer, raza y clase*. Madrid, España: Akal.
- Development Alternatives with Women for a New Era (DAWN). (2018). Segundo webinario formativo «Feministas hacia el G20». DAWN. Recuperado de <http://dawnnet.org/audio/audio-completo-del-2do-webinario-formativo-feministas-hacia-el-g20/>
- El Comercio. (13 de marzo de 2019). Gobierno: 11 820 funcionarios públicos fueron despedidos desde diciembre. *El Comercio*. Recuperado de <https://www.elcomercio.com/actualidad/trabajadores-desvinculados-sector-publico-ecuador.html>
- El Universo. (28 de julio de 2017). La situación es crítica, asegura Lenín Moreno al presentar el diagnóstico de la economía de Ecuador. *El Universo*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/noticias/2017/07/28/nota/6302644/situacion-es-critica-asegura-lenin-moreno-presentar-diagnostico>
- EMOL. (2014, abril 13). Christine Lagarde: El FMI posee nuevo rostro y ya no impone ajustes estructurales. EMOL. Recuperado de <https://www.emol.com/noticias/economia/2014/04/13/655084/christine-lagarde-el-fmi-posee-nuevo-rostro-y-ya-no-impone-ajustes-estructurales.html>

- Federici, S. (19 de mayo de 2014). *Entrevista a Silvia Federici. Coordinadora Feminista y Federación Estatal de Organizaciones Feminista*. Recuperado de <http://www.feministas.org/silvia-federici-el-cuerpo-de-la.html>
- Federici, S. (2010). *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación primitiva*. Madrid, España: Traficantes de Sueños.
- Federici, S. (2011, marzo 23). *Las mujeres y las luchas contra la mercantilización de la universidad* (Entrevista). *Sin Permiso*. Recuperado de <http://www.sinpermiso.info/textos/las-mujeres-y-las-luchas-contra-la-mercantilizacion-de-la-universidad-entrevista>
- Federici, S. (2013). *El feminismo y las políticas de lo común en una era de acumulación primitiva*. New York, USA: Revolution at Point Zero.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2011). Convenio constitutivo del Fondo Monetario Internacional. IMF. Recuperado de <https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/aa/aa.pdf>
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2016). Ficha Técnica La condicionalidad del FMI. IMF. Recuperado de <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/conditios.htm>
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2016). Ficha Técnica Servicio Ampliado del FMI (SAF). IMF. Recuperado de <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/effs.htm>
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2018, julio 5). Comunicado de Prensa n.º 18/278. IMF. Recuperado de <https://www.imf.org/es/News/Articles/2018/07/05/pr18278-imf-staff-completes-2018-article-iv-mission-to-ecuador>
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2019, febrero 21). Comunicado de Prensa n.º 19/52. IMF. Recuperado de <https://www.imf.org/es/News/Articles/2019/02/21/pr1952-ecuador-and-imf-reach-staff-level-agreement-on-extended-fund-facility>
- Gill, S. and Adrienne, R. (2011). Macroeconomic governance, gendered inequality, and global crises. En I. B. Brigitte Young, *Questioning financial governance from a feminist perspective* (pp. 171-198). New York, USA: Routledge.
- Harvey, D. (2005). *El «nuevo» imperialismo: acumulación por desposesión*. Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- Harvey, D. (2014). Breve historia del neoliberalismo. Madrid, España: Ediciones Akal s. a.
- Himmelweit, S. (2018). Feminist economics. Why all economists should be feminist economists. En *An introduction to pluralist economics. Rethinking Economics*. New York, USA: Roudedge.
- Hochschild, A. R. (1995). The culture of politics: traditional, post-modern, coldmodern, and warm-modern ideals of care. *Social Politics*, 2(3), 331-346. doi:<https://doi.org/10.1093/sp/2.3.331>
- Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC). (2018). Encuesta Nacional de Empleo, Subempleo y Desempleo. INEC. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2018/Diciembre-2018/Boletin%20tecnico%20de%20empleo%20diciembre%202018.pdf>
- Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC). (2019). *Aporte del Trabajo No Remunerado de la Mujer a la Economía Nacional*. Presentación IX Semana Internacional de la Economía-PUCE. Quito, Ecuador.
- Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC). (2020, enero 16). Boletín Técnico Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU). INEC. Recuperado de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Diciembre/Boletin_tecnico_de_empleo_dic19.pdf
- La Jornada. (2009, agosto 10). Asume Rafael Correa su segundo mandato como presidente de Ecuador. *La Jornada*. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/2009/08/11/mundo/019n1mun#>

- Lagarde, C. (2016, noviembre 18). El argumento económico en favor de empoderar mujeres. IMF. Recuperado <https://www.imf.org/es/News/Articles/2016/11/18/SP111816-The-Business-Case-for-Womens-Empowerment>
- Lagarde, C. y Ostry, J. D. (2018, noviembre 29). Las ventajas económicas de la inclusión de género: Aún mayores de lo que se pensaba. *Diálogo a fondo*. Recuperado de <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=10372>
- Lagarde, Ch. and Solberg, E. (2018, January 20). Why 2018 must be the year for women to thrive? *World Economic Forum*. Recuperado de <https://www.weforum.org/agenda/2018/01/the-time-has-come-for-women-to-thrive-heres-how/>
- Lawson, M., Chan, M.-K., Rhodes, F., Parvez Butt, A., Marriott, A., Ehmke, E., Jacobs, D., Seghers, J., Atienza, J. y Gowland R. (2019, enero 21). ¿Bienestar público o beneficio privado? OXFAM. Recuperado de <https://www.oxfam.org/es/informes/bienestar-publico-o-beneficio-privado>
- Lawson, M., Parvez Butt, A., Harvey, R., Sarosi, D., Coffey, C., Piaget, K. y Thekkudan, J. (2020, enero 20). Tiempo para el cuidado. OXFAM. Recuperado de <https://www.oxfam.org/es/informes/tiempo-para-el-cuidado>
- Líderes. (2016, marzo 16). Mujeres cabeza de familia son las más ahorradoras de Latinoamérica. *Revista Líderes*. Recuperado de <https://www.revistalideres.ec/lideres/mujeres-cabeza-familia-ahorradoras-economia.html>
- Líderes. (2018, marzo 8). Se necesitan más mujeres en puestos de liderazgo. *Revista Líderes*. Recuperado de <https://lideresmexicanos.com/noticias/mujeres-en-puestos-de-liderazgo-ventaja-competitiva/>
- LinkedIn Economic Graph (2017). The Gender Gap: To close gender gaps in the future, we need more women in emerging jobs today. *LinkedIn Economic Graph*. Recuperado de <https://economic-graph.linkedin.com/blog/the-gendergap-to-close-gender-gaps-in-the-future-we-need-more-women-in-emerging-jobs-tod>
- LOI-MEFP. (2019, marzo 1). *Carta de Intención de Acuerdo con el FMI*. Recuperado de <https://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/03/LOI-MEFP-Espa%C3%B1ol.pdf>
- Marcál, K. (2018). ¿Quién le hacía la cena a Adam Smith? Una historia de las mujeres y la economía. Barcelona, España: Editorial Debate.
- Martínez, E. (2011, agosto 9). Capitalismo y patriarcado: la doble desigualdad de la mujer. *Pueblos. Revista de Información y Debate*. Recuperado de <http://www.revistapueblos.org/old/spip.php?article2227>
- OXFAM. (2017). Ocho personas poseen la misma riqueza que la mitad más pobre de la humanidad. OXFAM. Recuperado de <https://www.oxfam.org/es/notas-prensa/ocho-personas-poseen-la-misma-riqueza-que-la-mitad-mas-pobre-de-la-humanidad>
- Pérez Orozco, A. (2006). Amenaza Tormenta: La crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico. *Revista de Economía Crítica*, (5), 7-37.
- Rodríguez, C. (2015). Economía feminista y economía de cuidado. Aportes conceptuales para el estudio de la desigualdad. *Nueva Sociedad*, (256). Recuperado de http://nuso.org/media/articles/downloads/4102_1.pdf
- Schild, V. (2016). Feminismo y neoliberalismo en América Latina. *Nueva Sociedad*, (265). Recuperado de <https://nuso.org/articulo/feminismo-y-neoliberalismo-en-america-latina/>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES). (2009). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013: Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural*. Quito, Ecuador: SENPLADES.

- Segato, R. (2016). *La guerra contra las mujeres*. Recuperado de https://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/map45_segato_web.pdf
- Segato, R. (2018). Conferencia magistral. IV Cumbre Iberoamericana de Agendas Locales de Género. Cuenca, Ecuador.
- Segato, R. (2019, junio 10). 14 voces para comprender la crisis del capitalismo. *La Línea de Fuego*. Recuperado de <https://lalineadefuego.info/2019/05/01/rita-segato-el-capital-recrudece-las-practicas-patriarcales/>
- Thatcher, M. (1981, mayo 3). Interview for Sunday Times. *Margaret Thatcher Foundation*. Recuperado de <https://www.margareththatcher.org/document/104475>
- Volio Monge, R. (2012). Reflexiones necesarias en torno al binomio violencia y pobreza de las mujeres. *Revista Europea de Derechos Fundamentales*, (19), 95-122. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4055498>
- World Economic Forum. (2018). The Global Gender Gap Report 2018. *World Economic Forum*. Recuperado de <https://www.weforum.org/reports/the-global-gender-gap-report-2018>
- Zafra, R. (2017). *El entusiasmo. Precariedad y trabajo creativo en la era digital*. Barcelona, España: Anagrama.

**FORTALECIMIENTO DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS
EN EL ECUADOR EN LA ÚLTIMA DÉCADA**

STRENGTHENING OF ECONOMIC GROUPS IN ECUADOR IN THE LAST DECADE

LUIS FIERRO CARRIÓN

Investigador independiente

Recepción manuscrito: 30 de septiembre de 2020

Aceptación versión final: 14 de octubre de 2020

RESUMEN El proceso de concentración y centralización del capital en el Ecuador no se detuvo durante la década de Gobierno de Rafael Correa pese a que se utilizó retórica como «socialismo del siglo XXI» y «revolución ciudadana». Por el contrario, se fortalecieron los grupos económicos, particularmente aquellos vinculados al mercado interno, la importación, y la construcción de infraestructura. Varios grupos tuvieron un apogeo, destacándose los grupos Wright (Favorita), Eljuri, PRONACA, KFC, Nobis e Hidalgo & Hidalgo. Los ingresos de los 27 principales grupos económicos aumentaron del 28,4 % del valor agregado bruto (VAB) del Ecuador en 2013 a 29,6 % en 2017.

PALABRAS CLAVE Grupos económicos, distribución del ingreso, concentración y centralización del capital, capitalismo monopolista de Estado, poder de mercado.

ABSTRACT The process of concentration and centralization of capital in Ecuador did not stop during the decade of Rafael Correa's government, despite the use of rhetoric such as «21st century socialism» and «citizen revolution». On the contrary, the economic groups strengthened, particularly those related to the domestic market, importation, and infrastructure construction. Several groups had a heyday, among them the Wright (Favorita), Eljuri, PRONACA, KFC, Nobis and Hidalgo & Hidalgo groups. The income of the 27 main economic groups increased from 28.4% of Ecuador's gross value added (GVA) in 2013 to 29.6% in 2017.

KEYWORDS Economic groups, income distribution, concentration and centralization of capital, state monopoly capitalism, market power.

JEL CODES L1, L12, L13, L5, H3.

INTRODUCCIÓN

El proceso de concentración y centralización del capital en el Ecuador continuó su curso en la última década, pese a la retórica de «socialismo del siglo XXI», «revolución ciudadana» y «sopremacía del trabajo sobre el capital» empleado por el Gobierno de Rafael Correa.¹

En particular, se fortalecieron aquellos grupos económicos que se beneficiaron de la política económica adoptada por el Gobierno, que privilegió la expansión del consumo interno, el aumento del gasto público, las importaciones, el aumento del salario real de los trabajadores, el aumento de la masa salarial de los empleados públicos —tanto por la contratación de más empleados como por el aumento de su remuneración promedio— y la construcción de grandes obras de infraestructura. Esta tensión entre una política económica desarrollista y la retórica redistributiva del régimen debe continuarse explorando. Así, tenemos que varios grupos tuvieron un apogeo, entre los que se destacan los grupos Wright (Favorita), Eljuri, PRONACA, KFC, Nobis e Hidalgo & Hidalgo. Los ingresos de los 27 principales grupos económicos aumentaron del 28,4 % del valor agregado bruto (VAB) en 2013 a 29,6 % en 2017. Tomando una perspectiva temporal más larga, 22 grupos económicos para los cuales se tiene información continua del SRI a partir del 2007 duplicaron sus ingresos entre 2007 y 2017, al pasar sus ingresos de USD 11.007 millones en 2007 a USD 21.919 millones en 2017.

Si bien se creó una Superintendencia de Control del Poder de Mercado y se aprobó legislación conducente a la separación de las entidades financieras de las empresas productivas y los medios de comunicación, tales políticas no detuvieron el proceso de consolidación de los grupos económicos. La recesión iniciada en 2014 tuvo un efecto concentrador, dado que quebraron algunas empresas pequeñas y medianas y las empresas grandes ampliaron su participación en el mercado.

Existe una disparidad en la tasa impositiva de diversos grupos —en particular, con respecto a la tasa del impuesto a la renta causado frente a los ingresos totales de los grupos—. Esto puede atribuirse a diferentes niveles de rentabilidad de diversos estratos y sectores económicos, y quizás en menor medida ciertos intentos de evasión y elusión fiscal mediante la sub y sobrefacturación en el comercio exterior y el envío de utilidades hacia paraísos fiscales.

PRINCIPALES GRUPOS ECONÓMICOS

Los 25 principales grupos económicos en el Ecuador, definidos por el Servicio de Rentas Internas (SRI), tuvieron ingresos por USD 28.558 millones en el 2017, equivalente a 29,4 % del valor agregado bruto nacional (ver Tabla 1). Estos 25 grupos tuvieron activos por USD 67.455 millones en 2017, equivalente al 44 % de los activos de las entidades bajo el control de la Superintendencia de Compañías y de la Superintendencia de Bancos —sin incluir los activos de cooperativas—. De manera similar, los 25 grupos concentraban un patrimonio de USD 22.451 millones, equivalente al 42,9 % del patrimonio total de las entidades bajo el control de las dos Superintendencias.

Según el SRI, el total recaudado por el fisco de dichos grupos alcanza USD 3092 millones, equivalente en promedio al 10,8 % de sus ingresos. Si solo se toma en cuenta el pago de impuesto a la renta (IR), el total corresponde al 2,44 % del total de ingresos. Cabe anotar que el término «ingresos», para el SRI, representan los ingresos brutos (por ejemplo, ventas) y no los ingresos netos o utilidades.

Tomando en cuenta el total recaudado, los grupos que aportaron un mayor porcentaje de sus ingresos al fisco fueron Banco Bolivariano (79,6 %); Banco Internacional (63,5); Produbanco

Tabla 1. 25 principales grupos económicos en 2017

Nombre del grupo económico	Sociedades nacionales	Sociedades extranjeras	Integrantes	Ingresos 2017 (en USD)	Activos 2017 (en USD)	Patrimonio (en USD)	Total recaudado (en USD)	I.R./Ingresos	Total Recaudado/Ingresos
Banco Pichincha (Diners Club del Ecuador, Banco General Rumiñahui, Banco de Loja, AIG-Metropolitana, Seguros del Pichincha, Ecuagasa, Interdin)	115	14	133	2.177.955.000	15.307.783.672	2.794.128.621	506.942.219	2,10%	23,3%
Almacenes Juan Eljuri (Banco del Austro, Aekia, Neohtyundai, Aymesa, Asiauto)	312	89	435	2.566.423.770	5.329.371.119	1.736.648.901	156.222.760	1,59%	6,1%
Schlumberger del Ecuador (Consorcio Shushufindi, Shaya Ecuador, Pardaliservices, Schlumberger Surenc)	18	36	54	1.877.960.656	4.296.511.769	2.309.767.646	132.517.779	5,53%	7,1%
Corporación Favorita (Comercial Kiwy, Sukasa, Flexiplast, TVentas, Pofasa, Invede, Bebumundo, Ecuastock, Enermax, Agropesa, Maxipan)	94	19	135	2.678.471.991	2.762.932.577	2.028.295.867	116.981.302	2,31%	4,4%
Claro (Amovecuador, Fideicomiso Mercantil de Administración de Recursos y Pagos Conecel, Condominio Edificio Centro de Negocios Eteco Promelsa)	4	5	9	2.530.174.594	2.963.868.117	1.674.064.365	207.644.332	2,48%	8,2%
OCP Ecuador (Andes Petroleum, Consorcio B-16, Opic, Sinopec Service, Petroorienta, Amodaimi Oil Company, Repsol)	21	42	66	1.671.578.156	4.053.737.246	1.708.897.666	58.933.509	3,91%	3,5%
Prodbanco (Servipagos, Protrámites Trámites Profesionales)	22	5	29	427.249.583	4.500.160.700	557.425.326	242.700.357	3,75%	56,8%
Banco de Guayaquil (Corporacion MultiBG, Fideicomiso Mercantil de Administración GLM, Promoquil, Fideicomiso Mercantil de Administración MELM)	51	2	63	440.195.774	4.253.969.491	679.226.782	182.122.450	2,83%	41,4%

Exportadora Bananera Noboa (El Café Industrial Molinera, Ferpacific, Generali Ecuador Compañía de Seguros, Industria Cartonera Ecuatoriana)	125	16	164	704.226.987	1.435.452.738	218.074.704	25.217.655	1,36%	3,6%
Holcim (Construmercado, Holcim Agregados, Generoca, Lomaltasa)	10	4	14	860.896.569	761.006.850	409.628.391	84.649.120	3,76%	9,8%
Comandato (Empagran, Skyvest, Talum, Innacensa, Telbec, Inmobiliaria Roca fuerte CA Irea, Edificio Plaza 2000)	72	2	76	474.183.156	1.309.693.913	478.214.622	31.125.318	2,52%	6,6%
Movistar (Telxius, Fidicomiso Tef, Iwis Ecuador, Iftec)	6	10	16	637.000.723	900.079.773	448.728.587	59.352.247	2,42%	9,3%
Constructora Hidalgo e Hidalgo (Concegua, Conorte, Propiedades Agroindustriales Surco Activo, Consorcio Puerto Limpio)	36	1	42	523.169.862	992.166.618	564.036.761	48.444.021	3,97%	9,3%
La Fabril (Energypalma, Extractora Agrícola Río Manso Exa, Holding La Fabril, Inmontecristi, Agrícola El Naranjo)	21	2	25	624.202.534	696.655.058	304.004.631	17.006.107	0,68%	2,7%
Reybanpac (Fertisa, Adepasa, Aerovic, Sornormi)	32	11	47	470.410.055	859.227.736	419.389.078	24.281.668	1,61%	5,2%
Ecuacoriente (Explorcobres, Proyecto Hidroeléctrico Santa Cruz, Puertocobre, Jademining, Tongling Nonferrous Metals Group)	11	14	28	233.228.001	1.099.048.864	614.642.768	17.506.066	0,73%	7,5%
Total 25 grupos	1.243	394	1.809	28.558.653.676	67.455.086.318	22.451.427.077	3.092.492.567	2,44%	10,8%
Valor Agregado Bruto (BCE)				97.082.733.000					
Porcentaje 25 grupos				29,4%	44,0%	42,9%			
Activos totales (S. Compañías, S. Bancos)					153.291.000.000				
Patrimonio total (S. Compañías, S. Bancos)						52.296.240.000			

Fuente: SRI, 2019; Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales; Superintendencia de Compañías; Superintendencia de Bancos; Revista Gestión. Elaboración: propia.

(56,8 %); Banco de Guayaquil (41,4 %); Cervecería Nacional (27,8 %); Banco Pichincha (23,3 %) y ARCA Ecuador (Coca Cola e Industrias Lácteas Toni, 12,8 %). Cabe destacar que en muchos casos el impuesto a la renta no es el rubro preponderante de aportación fiscal, sino otros tributos como el impuesto a la salida de divisas (ISD), el impuesto al valor agregado (IVA), el impuesto a los activos en el exterior (IAE), y, durante este periodo, las contribuciones especiales de solidaridad creadas con motivo del terremoto en Manabí y Esmeraldas. Por ejemplo, en el caso del grupo del Banco Bolivariano, el total de ingresos fue de USD 246 millones, y los tributos fueron USD 22,5 millones en impuesto a la renta; USD 15,8 millones en IVA; USD 140,5 millones en ISD; USD 8,3 millones en IAE; y USD 8,5 millones por otros conceptos para un total recaudado de USD 195,9 millones.

En el otro extremo, entre los 25 mayores grupos, los que menos aportaron al fisco fueron Holding DINE (Dirección de Industrias del Ejército, 1,5 %); La Fabril (2,7 %); Industria PRONACA (2,9 %); OCP Ecuador —que incluye Andes Petroleum y Repsol— (3,5 %) y el grupo Exportadora Bananera Noboa (3,6 %).

Los 25 grupos incluyen 1.236 sociedades nacionales, 391 sociedades extranjeras, 17 instituciones financieras, 11 medios de comunicación, 172 personas naturales, para un total de 1.809 integrantes. Del total de integrantes de los 25 grupos, 124 integrantes se encuentran domiciliados en paraísos fiscales —conforme a la definición del SRI—, e incluían 62 empresas *offshore* que aparecieron publicadas en los Panama Papers (investigación de ICIJ).

Los 25 grupos adeudaban al fisco USD 333 millones (para fines de 2017), de los cuales los principales deudores eran los grupos Exportadora Bananera Noboa (USD 161 millones), ARCA Ecuador (USD 46 millones), Eljuri (USD 43 millones) y Reybanpac (USD 29 millones). Los demás grupos tenían deudas inferiores a USD 15 millones y en varios casos no tenían deuda fiscal. Varios de los grupos estuvieron entre los principales beneficiarios de las remisiones de intereses, multas y recargos por deudas tributarias efectuadas en 2015 (Gobierno de Rafael Correa) y 2018; entre otros, los grupos OCP/Andes, Eljuri, Noboa, Banco Pichincha, CONECEL/Claro y OTECEL/Movistar.

Cabe señalar que uno de los grupos identificados por el SRI es de capital estatal (Holding DINE) y, por otro lado, no constan la mayoría de las empresas estatales del país, dado que no están sujetas a las Superintendencias de Compañías o de Bancos.

EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES GRUPOS ECONÓMICOS

Entre 2013 y 2017, los ingresos de los 27 principales grupos económicos aumentaron de USD 25.686 millones a USD 28.689 millones (ver Tabla 2). Su participación en el VAB del país aumentó del 28,4 % en 2013 a 29,6 % en 2017. Esta concentración y centralización del capital se dio pese a que en dichos años hubo una recesión económica, derivada principalmente de la caída del precio internacional del petróleo —la cual afectó especialmente a los grupos dedicados a la producción y exportación de petróleo y gas—.

Tomando una perspectiva más larga, 22 grupos económicos para los cuales se tiene información continua del SRI a partir del 2007 duplicaron sus ingresos entre 2007 y 2017, al pasar sus ingresos de USD 11.007 millones en 2007 a USD 21.919 millones en 2017. Este periodo

Tabla 2. Evolución de los 27 principales grupos económicos

Nombre del grupo económico	Ingresos (en millones de USD nominales)							Cambio 2017/07
	2007	2009	2011	2013	2015	2017		
Banco Pichincha (Diners Club del Ecuador, Banco General Rumiñahui, Banco de Loja, AIG-Metropolitana, Seguros del Pichincha, Ecuagasa, Interdin)	1.186	1.187	1.441	1.630	2.055	2.178	83,6%	
Almacenes Juan Eljuri (Banco del Austro, Aekia, Neohyundai, Ay mesa, Asiauto)	1.003	1.284	2.015	2029	1.894	2.566	155,9%	
Corporación Favorita (Comercial Kiwy, Sukasa, Flexiplast, TVentas, Pofasa, Invede, Bebemundo, Ecuastock, Enermax, Agropesa, Maxipan)	1.152	1.511	1.959	2386	2.696	2.678	132,5%	
Claro (Amovecuador, Fideicomiso Mercantil de Administración de Recursos y Pagos Conecel, Condominio Edificio Centro de Negocios Eteco Promelsa)				1736	1.542	2.530		
OCP Ecuador (Andes Petroleum, Consorcio B-16, Opic, Sinopec Service, Petroorienta, Amodaimi Oil Company, Repsol)			2.420	2388	1.877	1.672		
Produbanco (Servipagos, Protrámites Trámites Profesionales)	354	204	263	307	342	427	20,7%	
Banco de Guayaquil (Corporación Multibg, Fideicomiso Mercantil de Administración GLM, Promoquil, Fideicomiso Mercantil de Administración MELM)	282	344	433	395	484	440	56,1%	
Industria Pronaca (Novacero, Fadesa, Seafman, Veconsa, Tropicalimientos, Inaexpo, Swissotel, Fermagri, La Llave S. A. de Comercio)	558	701	827	958	1.754	1.782	219,3%	
Holdingme Corporación Industrial y Comercial (Andec, Hotel Marriott, Emsairport Services Cem, Inmosolución, Explocen, Inamazonas Inmobiliaria)	294	313	1.127	1224	261	977	232,2%	
Corporación El Rosado (Mi Comisariato, Inmobiliaria Moike, Truisfruit, Inmobiliaria Lavie, Administradora del Pacifico Adepasa, Supercines, Inmerisa, Comdere, Frushi)	620	739	917	1128	1.591	1.516	144,6%	
Arca Ecuador (Arcador, Industrias Lácteas Toni, Holding Tonicorp) - hasta 2011, Coca-Cola perteneció a Nobis			455	710	920	1.419		
Dinadec (Cervecería Nacional CN)	325	915	984	1.192	1303	1.353	316,3%	
General Motors (Omnibús BB, Elasto, Chevyplan, GM Isuzu Camiones Andinos del Ecuador)	961	923	1.236	1.730	1545	1.437	49,5%	

KFC (Int Food Services Corp., Avícola San Isidro, Hidrobanboto, Hidrobanbico, Deli International, Hidronormandia, Shemlon, Avianhalzer, Proadser, Cascarsone)	146	190	270	377	548	671	359%
Exportadora Bananera Noboa (El Café, Industrial Molinera, Ferpacific, Generali Ecuador Compañía de Seguros, Industria Cartonera Ecuatoriana)	738	803	871	634	711	704	-4,6%
Holcim (Construmercado, Holcim Agregados, Generoca, Lomaltasa)	851	857	927	1094	941	861	1,2%
Constructora Hidalgo e Hidalgo (Concegua, Conorte, Propiedades Agroindustriales Surco Activo, Consorcio Puerto Limpio)	228	337	433	587	482	523	129,5%
La Fabril (Energypalma, Extractora Agrícola Río Manso Exa, Holding La Fabril, Inmontecristi, Agrícola El Naranjo)	309	375	543	604	598	624	102,0%
Reybanpac (Fertisa, Adepasa, Aerovic, Sornoimi)	334	381	376	422	589	470,	40,8%
Consorcio Nobis (Compañía Azucarera Valdez, Universal Sweet Industries, Mobilsol Y Dispensario Médico, Gulkana, Codana, Beauport, Pronobis, Ecoelectric, Conprogra)	407	480	239	274	298	335	-17,7%
Industrias Ales (Novopan, Álvarez Barba, Holdingpasa, Alespalma)	337	376	576	484	471	412	22,3%
Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos (Papelera Nacional, Inversancarlos, Soderal, Intercia, Predimasa)	328	385	328	385	424	479	
Grupo Futuro (Seguros Equinoccial, Tecniseguros, Saluda, Equivida, Metropolitan Touring)	245	344	456	510	620	565	130,6%
Herdoíza Crespo Construcciones (Panavial, Constructora Herdoíza Guerrero, Consorcio Herdoíza Crespo)	91	240	338	712	522	356	291,2%
Farmacias Fybeca (Sanasana, Farvictoria, Provefarma, Inmofybe)	412	446	563	662	637	550	33,5%
Nestlé (Ecuajugos S. A., Industrial Surindú)	590	642	590	642	714	670	
Industria Adelta (Kubiec, Conduit, Durallanta, Francekana)	174	264	406	486	452	493	183,3%
22 grupos (presentes desde 2007)	11.007	13.214	17.655	19.825	20.794	20.794	99,1%
27 grupos (2013-2015)				25.686	26.271	26.271	
Valor Agregado Bruto (nominal)	48.511	59.013	76.536	90.534	92.042	97.082	100,1%
Porcentaje 22 grupos	22,7%	22,4%	23,1%	21,9%	22,6%	22,6%	
Porcentaje 27 grupos				28,4%	28,5%	29,6%	

Fuente: SRI, 2019; Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales; Superintendencia de Compañías; Superintendencia de Bancos; Revista Gestión. Elaboración: propia.

corresponde aproximadamente al Gobierno de Rafael Correa (excepto los últimos meses de 2017). Dado que el valor agregado bruto (VAB) también se duplicó en ese periodo, la participación de los 22 grupos económicos se mantuvo en torno al 22 % del VAB, partiendo de 22,7 % en 2007, alcanzando un máximo de 23,1 % en 2011, y terminando en 22,6 % en 2017 (ver Tabla 2). Esta evolución se ve distorsionada por dos factores:

(a) Cambios en la composición de algunos grupos. Por ejemplo, la embotelladora de Coca Cola y otras bebidas gaseosas pasó del grupo NOBIS a conformar, en opinión del SRI, un grupo independiente (ARCA Ecuador). Esto explica una declinación de 17,7 % del grupo NOBIS entre 2007 y 2017. Las compañías de telefonía celular también reflejaron cambios estructurales.

(b) En algunos casos, los grupos se vieron envueltos en pleitos tributarios y judiciales, así como incautaciones, mermando su poder económico. El caso más emblemático es el del grupo Exportadora Bananera Noboa (Álvaro Noboa), que enfrentó varios procesos judiciales e incautaciones, por lo cual sus ingresos se redujeron -4,6 % entre 2007 y 2017, con una caída particularmente pronunciada entre 2011 y 2013. Una situación más extrema es la del grupo Isaías, cuyas principales empresas fueron incautadas —el SRI dejó de reportar sobre este grupo en 2008—. En otros casos, unos grupos fueron a la quiebra: Grupo Tosi/Banco Territorial (SRI dejó de reportar en 2013), Grupo Ortega (cayó al puesto 238).

Otro elemento que complica el análisis es que el SRI ha expandido continuamente el catastro de grupos económicos, pasando de 17 en 2007 a 270 en 2017. Por ello, no tiene mayor sentido comparar el total de ingresos de todos los grupos económicos, dado que su número ha variado significativamente. Para evitar esta distorsión, nos hemos enfocado en los principales grupos que se han mantenido durante este periodo. Entre los 22 grupos analizados para el periodo 2007-2017, los que crecieron más rápidamente fueron:

(a) KFC (Anhalzer-Serrano), creció 360 % en el periodo de 11 años, al pasar sus ingresos de USD 146 millones en 2007 a USD 671 millones en 2017. Ello se debió, en parte, a un proceso de mayor centralización, mediante la expansión hacia otros rubros (por ejemplo, generación hidroeléctrica) y hacia otras marcas (Pollos Gus, Tropiburger, El Español, etc.).

(b) Cervecería Nacional (DINADEC), crecimiento de 316 %. Se dio un proceso de mayor centralización de la producción y distribución de cerveza y otras bebidas.

(c) Herdoíza Crespo Construcciones (+291 %) se benefició junta a otras empresas constructoras y de materiales de construcción de la ingente inversión pública en este rubro.

(d) Holding DINE (+232 %), se expandió hacia otros rubros (Hotel Marriott, inmobiliarias). Al mismo tiempo, sus ingresos fluctuaron mucho, con la inclusión y posterior exclusión de ciertas empresas.

(e) Grupo PRONACA (219 %) se benefició de la expansión del consumo interno, así como la diversificación hacia otros rubros (Novacero, Seafman, Swissotel, etc.).

Remontándose más atrás, en mi libro los grupos financieros en el Ecuador (Fierro, 1991) habíamos encontrado que los 52 principales grupos económicos para 1986 controlaban 774 empresas productivas y de servicios y 87 entidades financieras, para un total de 861 empresas. En dicho año, las 774 empresas productivas controlaban el 41,6 % del total de ventas y el 43,1 % del total de capital de todas las empresas productivas y de servicios del país; en tanto que las 87 entidades financieras concentraban el 76 % del crédito y el 72 % del capital invertido en

el sistema financiero. Las 861 empresas representaban el 47,9 % del capital total nacional, y, al mismo tiempo, habían recibido el 54,9 % del total de inversión extranjera del país. Cabe mencionar que parte de lo que aparecía como «capital extranjero» era realmente inversión de empresas que pertenecían a los mismos grupos, domiciliados preferentemente en paraísos fiscales.

Tratando de encontrar los antecedentes de los 22 grupos económicos identificados por el SRI para el periodo 2007-2017, pude determinar que, en 1986, 20 grupos representaban el 16,1 % de los activos, el 20,7 % de las ventas y el 18,1 % del capital —para los grupos FYBECA y Herdoíza Crespo Construcciones no pude encontrar antecedentes similares—. En algunos casos, los grupos habían sufrido modificaciones importantes —por ejemplo, el grupo Noboa Naranja se había dividido en dos; y los grupos que yo había identificado como COFIEC y PROINCO se habían escindido en varias partes—. Pese a ello, la tendencia a largo plazo parece ser a una creciente concentración y centralización del capital.

Otra forma de verlo es mediante la participación de las principales empresas en el total de ventas. Ospina (2015) destaca que las ventas de las 400 mayores empresas paso del 50 % del PIB en 2004 a 58 % en 2014, considerando que el PIB prácticamente se duplicó en dicho periodo.

LOS PRINCIPALES GRUPOS FINANCIEROS

GRUPO FINANCIERO PICHINCHA/DINERS

Se estructura en torno al Banco Pichincha, fundado en 1906, y que tenía entre sus principales accionistas a Fidel Egas, la Curia, y varias familias de la Sierra Norte.

Según el SRI, incluye a cuatro bancos (Pichincha, Diners Club, y participación en el Banco General Rumiñahui y Banco de Loja), dos aseguradoras (del Pichincha y AIG Metropolitana de Seguros), la emisora de tarjetas de crédito Interdín, Credi Fe Desarrollo Microempresarial, empresas de energía, empresas oleaginosas, entidades inmobiliarias y un total de 133 integrantes —115 sociedades nacionales, 14 sociedades extranjeras; entre ellas 6 instituciones financieras—. De acuerdo con la información oficial, se ha desprendido de los medios de comunicación que solía tener. Tiene dos entidades conformadas en «paraísos fiscales» —conforme a la definición del SRI, que se usará de aquí en adelante—, pero ninguna en las empresas *offshore* de los Panama Papers. Tiene subsidiarias/filiales en Colombia, Perú, Panamá y España; y una agencia en Miami.

En el 2017, el grupo pagó impuesto a la renta por USD 45,8 millones (2,1 % de los ingresos), pero en total contribuyó al fisco USD 506,9 millones (23,3 % de los ingresos). Los otros tributos incluyen el impuesto al valor agregado (IVA), el impuesto a la salida de divisas (ISD), el impuesto a los consumos especiales (ICE), el impuesto a los activos en el exterior (IAE) y las contribuciones especiales por el terremoto de Manabí y Esmeraldas —contribución sobre las utilidades, contribución sobre el patrimonio, contribución sobre los bienes y derechos y contribución sobre las remuneraciones—. Uno de sus integrantes, AIG Metropolitana de Seguros, tenía, según el SRI, una deuda fiscal de USD 3,6 millones. Según Salgado (2019), el Banco Pichincha se benefició de una remisión de intereses, multas y recargos por deuda fiscal por un total de USD 18,3 millones. Según Acosta y Cajas (2018b), en 2015 el Banco Pichincha se benefició de una remisión de USD 94,9 millones y Diners Club de una remisión de USD 17,9 millones.

Su relación con el Gobierno de Correa fue cambiante: Egas aportó a la primera campaña de Correa, pero luego el Banco Pichincha fue demandado por el presidente —por haberlo reportado a la Central de Riesgos por una deuda de USD 67—, y éste ganó una indemnización de USD 600.000. Algunas normas constitucionales y legales parecían dirigidas a reducir su poder, tal como la obligatoriedad de desprenderse de medios de comunicación y ciertas inversiones en empresas productivas.

Dado un elevado nivel de concentración en la banca comercial, ésta ha mantenido una rentabilidad relativamente elevada, pese a que las tasas de interés están reguladas. Los cuatro bancos grandes (Pichincha, Produbanco, Pacífico y Guayaquil) concentran el 62,5 % de los activos de la banca comercial, y en 2017 tuvieron un rendimiento promedio sobre patrimonio del 9,8 % —los bancos medianos tenían una rentabilidad del 12,75 % y los pequeños del 1,74 %— (Granizo, 2018, págs. 35-36).

GRUPO ELJURI/BANCO DEL AUSTRO

Es uno de los grupos que más se ha consolidado en los últimos años, constituyéndose para 2017 en el segundo grupo económico más importante del país, conforme al SRI (2019). Incluye un total de 435 entidades, con un total de ingresos por USD 2566 millones, activos por USD 5329 millones y patrimonio neto por USD 1737 millones.

El SRI incluye en el grupo a varias entidades financieras —Banco del Austro, Seguros Unidos, Almacopio, Financiera Unión del Sur, Austro Bank Panamá, South American International Bank Curazao—. También mantiene inversiones en cuatro medios de comunicación, incluyendo Telerama y Telecuador —pese a la interdicción legal—. Participan en el grupo empresas automotrices, de cerámica, comerciales, entre otras —concentra el 85 % de la importación total de vehículos—. Es un grupo muy diversificado, con 37 empresas con ingresos superiores a los USD 10 millones en 2017.

En 2017 pagó USD 40,8 millones en impuesto a la renta (1,59 % de ingresos), en tanto que el total recaudado fue de USD 156 millones (6,1 % de ingresos). Pese a este nivel impositivo relativamente bajo, mantenía en 2017 una deuda fiscal por USD 43,5 millones (SRI, 2019). Se habría beneficiado de una remisión de intereses y multas tributarias por USD 19,3 millones. Veintitrés entidades del grupo están domiciliadas en paraísos fiscales y 33 entidades o personas aparecieron vinculadas en los Panama Papers, de acuerdo con el SRI (2019).

En 2011, Juan Eljuri viajó con el presidente Correa en una delegación a Corea del Sur para promover la inversión de Hyundai en una ensambladora en Manta (Pastor, 2016, pág. 64). También tuvo acceso a gas natural subsidiado para la producción de cerámica —industria que se benefició de la construcción de la planta de gas de Bajo Alto); y vendió vehículos al sector público. Al inicio del Gobierno de Lenín Moreno, el grupo fue investigado por posible lavado de activos y evasión tributaria —por su relación con el South American International Bank— (Acosta y Cajas, 2018, pág. 69; SRI, 2019).

GRUPO SCHLUMBERGER

El siguiente grupo conforme al SRI es Schlumberger, un grupo extranjero de empresas de servicios petroleros. El grupo está constituido por 54 integrantes, de los cuales los dos principales,

el Consorcio Shushufindi y Schlumberger del Ecuador, corresponden al grueso de ingresos y patrimonio.

El Consorcio Shushufindi fue en 2015 la tercera empresa más grande del país, con USD 516 millones en ventas y USD 160 millones en utilidades. Las 54 empresas del grupo tenían en 2017 USD 1878 millones en ingresos, USD 4296 millones en activos y USD 2310 millones en patrimonio. El impuesto a la renta causado fue de USD 104 millones (5,53 % de ingresos) y el total aportado al fisco por USD 132 millones. No tenía deuda fiscal, y más bien era uno de los proveedores a quien Petroamazonas le debía dinero. En la remisión efectuada en el Gobierno de Correa en el 2015, según Acosta y Cajas (2018b), sí se beneficiaron de una remisión de USD 29 millones.

El Gobierno de Correa le entregó el campo Auca (Consorcio Shushufindi) a cambio de un pago de USD 1000 millones, bajo la figura de «derecho intangible» —pese a que el mismo Correa, antes de llegar al poder, había denunciado la entrega de campos maduros a empresas transnacionales como una «traición a la Patria»— (Acosta y Cajas, 2018a).

GRUPO FAVORITA (G. WRIGHT)

Es otro grupo que se ha venido consolidando en las últimas décadas. En 1986, se lo identificó como Grupo PROINCO, y le asignábamos un total de 34 empresas. En aquel entonces, estaba íntimamente imbricado con el Banco de la Producción, y las entidades financieras PROINCO, Casa Paz y Seguros Equinoccial. Recientemente, con las normas legales que requerían la separación de las instituciones financieras de las empresas del sector real, el Produbanco fue primero desvinculado del grupo, y posteriormente vendido al banco centroamericano Promerica.

De acuerdo con el SRI, en la actualidad el grupo Corporación Favorita tiene 135 integrantes (113 empresas), entre las cuales se destaca la empresa Corporación Favorita, dueña de supermercados (SuperMaxi, MegaMaxi, Aki), la mayor empresa privada del país, con ventas por USD 1989 millones, y utilidades por USD 146 millones en el 2015. También participan Comercial Kywi, Comohogar s. A. (Sukasa), entre otros.

El grupo sumó activos totales por USD 2762 millones, ingresos por USD 2678 millones y un patrimonio neto de USD 2028 millones. En 2017, el grupo pagó USD 61,8 millones en impuesto a la renta (2,3 % de los ingresos) y el total recaudado fue USD 117 millones (4,4 % de los ingresos).

GRUPO CLARO (C. SLIM)

Grupo constituido en torno a CONECEL, operadora de telefonía celular (CLARO/AmericaMovil) del magnate mexicano Carlos Slim. CONECEL es la segunda mayor empresa privada del país, con ventas por USD 1520 millones y utilidades por USD 141 millones en el 2015. Las 9 empresas del grupo en 2017 tuvieron activos totales por USD 2964 millones, ingresos por USD 2530 millones y patrimonio por USD 1674 millones.

El grupo pagó USD 62,6 millones en impuesto a la renta (2,48 % de los ingresos), el total recaudado fue USD 207,6 millones (8,2 % de los ingresos). Según el SRI, tenía una deuda fiscal por USD 6,1 millones; según Acosta y Cajas (2018b), se benefició de la remisión de intereses, multas y recargos por USD 97,3 millones en 2015, y USD 2,7 millones en 2018.

GRUPO OCP, ANDES, REPSOL, SINOPEC, CNPC

De acuerdo con el SRI, el grupo es un consorcio integrado, principalmente, por empresas chinas y españolas, en el rubro de hidrocarburos (Andes, Consorcio Bloque 16, Oleoducto de Crudos Pesadas, Repsol Ecuador, Consorcio Bloque 17, Duragás, entre otras).

Conforme al SRI, el grupo económico tenía un total de 63 empresas, con ingresos en 2017 por USD 1671 millones, total de activos por USD 4054 millones y un patrimonio de USD 1709 millones. Pagó en 2018 USD 65,3 millones en impuesto a la renta (3,91 % de ingresos); el total recaudado fue de USD 58,9 millones; mantenía una deuda fiscal de USD 1,4 millones.

Según Acosta y Cajas (2018b), Andes Petroleum se benefició de USD 168,7 millones en remisión de intereses, multas y recargos de su deuda tributaria en 2015, y USD 231,6 millones en 2018 —otra fuente, Salgado (2019), indica que el monto en 2018 fue USD 228,3 millones—. Según Acosta y Cajas (2018b), la empresa OCP, a su vez, obtuvo una remisión de USD 214,1 millones en 2018; el Consorcio Petrolero Bloque 17, USD 79,9 millones en 2018; Repsol Ecuador, USD 55,6 millones en 2018; Consorcio Petrolero Bloque 16, USD 37,6 millones. El Grupo OCP fue el principal beneficiario de las remisiones de intereses, multas y recargos efectuadas bajo los Gobiernos de Correa (2015) y Moreno (2018).

Según el SRI, el grupo OCP tiene 12 integrantes en paraísos fiscales y dos empresas *offshore* que aparecen en los Panama Papers.

GRUPO PRODUBANCO

Como se mencionó anteriormente, ProduBanco estaba vinculado a los grupos PROINCO/Wright/Favorita, hasta que tuvo que desvincularse por motivos legales. Más recientemente, fue vendido al Grupo Banco Promerica, un grupo financiero centroamericano.

Según la Superintendencia de Bancos, es el tercer grupo financiero más grande, e incluye, además del banco, a las empresas Exsersa (Servipagos) y Protrámite. El banco, como tal, era el cuarto mayor del sistema, con activos por USD 3676 millones, patrimonio por USD 311 millones y utilidades por USD 4 millones. Según el SRI, también aparece vinculado al grupo Accival, a varios fideicomisos y a Proamerica Financial Corp. de Panamá, en total 22 sociedades nacionales y 5 extranjeras (4 domiciliados en paraísos fiscales). En 2017, el grupo tenía ingresos por USD 427 millones, activos por USD 4500 millones y patrimonio por USD 557 millones.

El impuesto a la renta causado en 2017 fue USD 16 millones (3,75 % de los ingresos). El total recaudado fue de USD 242,7 millones (56,8 % de los ingresos), mantenía una deuda fiscal de USD 13,8 millones en 2017. Según Acosta y Cajas (2018b), Produbanco se benefició por la remisión de intereses, multas y recargos tributarios por un monto de USD 2,8 millones en 2015, y USD 15,8 millones en 2018.

GRUPO BANCO DE GUAYAQUIL (G. LASSO)

El Banco de Guayaquil es el tercero más grande —después de los bancos Pichincha y del Pacífico—. Aparte del banco, el SRI indica que forman parte del grupo la Corporación MultibG y Promoquil, entre 53 entidades —2 de ellas en paraísos fiscales, Banisi y Banisi Holding en Panamá; y un medio de comunicación, Lasalfilms—. El grupo tuvo en 2017 ingresos por USD 440 millones; activos por USD 4254 millones; y patrimonio por USD 679 millones.

El impuesto a la renta causado en 2017 fue USD 12,4 millones (2,83 % de ingresos), el total

recaudado por el fisco fue USD 182 millones (41,4 % de los ingresos). Según Acosta y Cajas (2018b), el banco se benefició de la remisión de intereses, multas y recargos de su deuda fiscal por USD 15,9 millones en 2015; según Salgado (2019), se benefició en USD 14,9 millones en 2018.

El banco fue fundado en 1923 con el nombre Banco Italiano, y en los años 1960 Hanson (1971) lo vinculó a la familia Valdez y Dillon Valdez. No obstante, en 1970 sufrió un colapso y hubo un salvataje organizado por César Durán Ballén, para entonces vice-presidente de COFIEC. En 1984, tomó control del banco un grupo de accionistas vinculados a FINANSUR, encabezados por Danilo Carrera y Guillermo Lasso. En Fierro (1991), indicaba que la familia Lasso Mendoza participaba también en Industrias Bioacuáticas (INBIOSA), compañía Laroplast, Constructora e Inmobiliaria Alfa Omega, FINANSUR y Banunion. Ninguna de estas empresas aparece en el listado del SRI, quizás fueron liquidadas o fusionadas; FINANSUR se fusionó con el banco en 1989.

Guillermo Lasso, quien renunció a la presidencia del banco, fue candidato presidencial en 2013 y 2017 y actualmente es nuevamente precandidato para 2021 por su partido (CREO). Ha indicado que aportó a la primera campaña presidencial de Rafael Correa —y fue su contrincante en una elección posterior—.

GRUPO PRONACA (BAKKER-KLEIN-VILASECA)

En mi libro (Fierro, 1991) había clasificado a una parte de este grupo como el Subgrupo Bakker, vinculado al Grupo Chiriboga-Vollmer, en tanto que había incluido a los Subgrupos Klein y Vilaseca como parte del ahora desaparecido Grupo COFIEC.

Según la clasificación del SRI, el Grupo PRONACA estaría conformado por 91 sociedades nacionales y 23 sociedades extranjeras (12 en paraísos fiscales). El grupo tuvo en 2017 un total de activos por USD 1562 millones, ingresos por USD 1781 millones y patrimonio neto por USD 855 millones, montos de los cuales aproximadamente la mitad corresponde a la empresa PRONACA (la cuarta empresa más grande del país). Otras empresas con ingresos sobre USD 40 millones fueron Novacero s. A.; FADESA; Seafman; y Tropicalimentos s. A.

El impuesto a la renta causado en 2017 fue USD 34 millones (1,93 % de ingresos), el total recaudado fue USD 51 millones. Según Acosta y Cajas (2018b), en 2015 PRONACA se benefició de la remisión de intereses, multas y recargos por deuda fiscal por un monto de USD 10,3 millones.

CORPORACIÓN EL ROSADO (A. CZARNINSKI)

El Grupo Corporación El Rosado (Mi Comisariato, Czarninski) encabeza el segundo conglomerado de supermercados en el país. En el 2015, conforme a la Revista Gestión (Brito *et al.*, sept/oct 2016), Corporación El Rosado fue la sexta mayor empresa.

Para el 2017, de conformidad al SRI integraban el grupo 31 empresas nacionales y 29 empresas extranjeras —de las cuales 14 domiciliadas en paraísos fiscales—. Aparte de El Rosado, constan Truisfruit, Supercines, Panadería del Pacífico y tres empresas radiales (Entrepasa, Radio Concierto Guayaquil y Radio Concierto Austro). El total de activos del grupo alcanzaba en 2017 a USD 1571 millones, los ingresos a USD 1516 millones y el patrimonio neto a USD 431 millones. Truisfruit se ha convertido en la segunda mayor empresa exportadora de banana, después de UBESA; hasta el 2014, el SRI lo había incluido en el grupo de Álvaro Noboa —en 2017 lo incluye en ambos grupos—.

En 2017 el impuesto a la renta causado fue USD 19,5 millones (1,29 % de los ingresos). El total recaudado fue USD 70 millones (4,6 %). La deuda fiscal era de apenas USD 50.000. No aparecen empresas del grupo entre los principales beneficiarios de la remisión tributaria.

GRUPO NOBOA/EXPORTADORA BANANERA NOBOA (Á. NOBOA)

Hay que dar un salto del grupo n.º 10 (El Rosado) a los grupos n.º 18 (Álvaro Noboa) y 30 (NOBIS, Isabel Noboa), por su relevancia histórica. Los hermanos Noboa Pontón fueron los principales herederos de su padre, Luis Noboa Naranjo, quien era considerado hasta su fallecimiento como la persona más rica del Ecuador. En medio de disputas por la herencia, los dos hermanos quedaron al frente de sus respectivos grupos.

El subgrupo Noboa Naranjo poseía, hacia 1986, 51 empresas con ventas por 40,7 mil millones de sucres, era el grupo económico más poderoso del país en aquella época —cabe recordar que el presidente en 1984-88, León Febres Cordero, había sido gerente de varias de las empresas del grupo—. Noboa Naranjo dominaba la producción y exportación de banano y, además, había incursionado en la producción y exportación de café, cacao, arroz y azúcar. En aquel entonces, aparte de la Exportadora Bananera Noboa, las principales empresas por ventas eran Industrial Molinera, Industria Cartonera Ecuatoriana, Comp. Agrícola La Julia, Agrícola Clementina, Ingenio San Carlos, Colcafe, Ultramares Corporación, Manufactura de Cartón y Distribuidora Dispacific.

Para 2017, el grupo no era ni un pálido reflejo de lo que fue. Tres empresas emblemáticas, Exportadora Bananera Noboa, Agrícola Bananera Clementina y MACARSA, aparecen virtualmente quebradas —ingresos de USD 266.000 para la Exportadora, USD 32.000 para Clementina y USD 207.000 para MACARSA— y un patrimonio neto exiguo — USD 25.000 para la exportadora, negativo para Clementina—. La hacienda Clementina fue embargada por no pago de impuestos y luego entregada a una cooperativa.

Entre las principales empresas productivas se encuentran Truisfruit (ya mencionada), Elaborados de Café (ELCAFE), Industrial Molinera, Fertilizantes del Pacífico, Generali Compañía de Seguros, Industria Cartonera Ecuatoriana y Distribuidora Dispacific.

Llama la atención que el SRI incluye en el grupo a varias instituciones financieras: Banco del Litoral, Generali Cía. de Seguros, Seguros Cóndor y Euroseguros —pese a la prohibición legal para que accionistas de instituciones financieras posean otro tipo de empresas—. El grupo ha enfrentado demandas judiciales de pago de impuestos y embargos de varias de sus empresas, tanto a nivel del Ecuador como en el mercado internacional.

El grupo incluía, en 2017, 125 empresas nacionales y 16 empresas extranjeras —18 integrantes domiciliados en paraísos fiscales, incluyendo personas naturales—. En 2017 el grupo tuvo ingresos por USD 704 millones, activos por USD 1435 millones y USD 218 millones en patrimonio. Los ingresos del grupo han venido declinando.

En 2017, el impuesto a la renta causado fue USD 9.5 millones (1,36 % de los ingresos), y el total recaudado fue USD 25.2 millones (3,6 % de los ingresos, una de las tasas más bajas entre los 25 mayores grupos). El grupo mantenía una deuda por USD 161.4 millones. Se benefició en USD 32.1 millones en la remisión tributaria de 2015, y USD 44.1 millones en la de 2018 (Acosta y Cajas, 2018b).

Noboa ha sido cinco veces candidato a la Presidencia, llegando a la segunda vuelta en dos ocasiones.

GRUPO NOBOA/CORPORACIÓN NOBIS (I. NOBOA)

Se trata del grupo conformado por Isabel Noboa y sus hijos Romero Noboa, como resultado del desprendimiento de algunas empresas del grupo Noboa Naranjo, al concluir el juicio por la herencia de su padre. Su exesposo, Isidro Romero Carbo, fue vicepresidente del Grupo Noboa Naranjo, también presidía Ultramares Corporación y era director en el extinto Banco de Crédito e Hipotecario.

Las dos principales empresas del grupo son la Azucarera Valdez y Universal Sweet Industries, junto a varias empresas inmobiliarias, y la empresa CODANA S. A. —productora de alcohol industrial y biogás—. En total, el grupo está constituido por 74 empresas nacionales y 21 empresas extranjeras —incluyendo 15 integrantes domiciliados en paraísos fiscales—, con activos totales en 2017 por USD 916 millones, ingresos por USD 335 millones y patrimonio neto por USD 450 millones.

El impuesto a la renta causado en 2017 fue de USD 6.6 millones (1,98 % de los ingresos), el total recaudado fue USD 19 millones (5,7 % de los ingresos). Tenía una deuda fiscal de USD 8,4 millones. Pablo Campana, yerno de Isabel Noboa, fue Ministro de Comercio Exterior en el Gobierno de Moreno.

CONSTRUCTORA HIDALGO & HIDALGO

Como hemos visto, es uno de los grupos que más creció durante la década correísta y es una de las empresas implicadas en el denominado caso Arroz verde. Sus ingresos aumentaron en 129,5 % entre 2007 y 2017. Según las investigaciones del equipo de periodismo investigativo (Villavicencio, Zurita y Solorzano, 2019), la empresa se habría comprometido en aportar USD 2 millones al esquema de sobornos organizado en la oficina de la Presidencia de Correa y, según la fuente, se identificaron facturas pagadas por USD 626.178.

Otras empresas implicadas en esta trama de corrupción son Telconet, SK Engineering, FOPECA, Azulec, Sinohydro, Odebrecht, Sanrib, Metco, Consermin, Osier, MIDISA, Equitesa, Consorcio Valero/SEMAICA, TGC, Compañía Verdú, China International Water and Electric, entre otras (*ibidem*). Odebrecht ha sido investigada por otras contribuciones ilegales a funcionarios ecuatorianos, aparte de las incluidas en este caso. Varias de estas empresas aparecen entre los grupos económicos identificados por el SRI.

Según el SRI, el grupo Hidalgo & Hidalgo incluye a 36 empresas nacionales y una empresa extranjera, tuvo ingresos en 2017 por USD 523 millones, activos por USD 992 millones y patrimonio por USD 564 millones. Aparte de la empresa constructora, los principales integrantes del grupo son Concesionaria del Guayas (CONCEGUA), Concesionaria del Norte (CONORTE) y Consorcio Puerto Limpio.

El impuesto a la renta causado en 2017 fue USD 20,7 millones (4 % de los ingresos), en tanto que el total recaudado por el fisco fue USD 48,4 millones (9,3 % de los ingresos). Aurelio Hidalgo, vinculado al grupo, fue Ministro de Obras Públicas en el Gobierno de Moreno.

EMPRESAS DEL ESTADO

En el cuadro 107 de mi libro (Fierro, 1991, págs. 581-583) enumeraba 76 empresas del Estado —en 6 de ellas participaba también el capital extranjero, como socio minoritario—. Era un listado parcial, dado que solo incluía las compañías de economía mixta y sociedades anónimas en las cuales el Estado tenía una participación preponderante, así como las instituciones financieras estatales. No se incluyeron múltiples empresas estatales, regionales o municipales.

Tampoco se incluían empresas estatales no sujetas a la Superintendencia de Compañías o la Superintendencia de Bancos, reseñadas en las págs. 579-580 del libro, entre ellas:

- 7 empresas adscritas al Ministerio de Defensa, incluyendo FLOPEC, TAME y Transnave;
- 3 empresas adscritas al Ministerio de Energía: CEPE (hoy Petroecuador y sus filiales), INECEL e INEMIN;
- 6 empresas adscritas al Ministerio de Agricultura, incluyendo ENAC, ENPROVIT y ENDES;
- 3 empresas adscritas al Ministerio de Industrias: Empresa de Alcoholes del Estado, Empresa Pesquera Nacional y OCEPA;
- 3 empresas del Ministerio de Educación: DINACE, ENPRODE y SNALME;
- 3 empresas del Ministerio de Obras Públicas: IETEL, Correos y Ferrocarriles del Estado; y
- el IESS, el Instituto Ecuatoriano de Obras Sanitarias, la Empresa de Suministros del Estado, empresas eléctricas regionales y empresas municipales de agua potable, alcantarillado, rastro, transporte urbano, etc.

En 1986, el sector público participó en el 18,2 % de la producción bruta de bienes y servicios, 19,8 % del valor agregado bruto, 51 % de las remuneraciones, 35,1 % de la renta de la propiedad, 36,6 % de los impuestos netos y el 40,1 % de la inversión (formación bruta de capital fijo). En mi libro (Fierro, 1991, pág. 585) se indica la siguiente evolución de la participación del sector público en la producción bruta de bienes y servicios:

- 10,6 % en 1973 —al iniciarse la producción petrolera—;
- 15 % en 1976 —al aumentar la participación de CEPE en el consorcio con Texaco—;
- 22,1 % en 1982 —luego de constituirse varias empresas mixtas, así como el desarrollo de empresas eléctricas—; y
- 18,2 % en 1986 —la reducción posiblemente refleja la privatización de algunas empresas estatales—.

No se ha encontrado en las cuentas nacionales la cifra desagregada para años más recientes; no obstante, en 2016, el 14,9 % del PIB correspondió a consumo final del Gobierno, a lo cual se puede sumar 5,7 % de inversión (FBKF) del Gobierno, para un total de 20,6 %. El presupuesto general del estado llegó al 44 % del PIB en 2014 (Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales 2007-2016). Conforme a la teoría de capitalismo monopolista de estado (CME), la coexistencia de empresas públicas y privadas entre las grandes empresas es una fuente de fortalecimiento del capitalismo.

Tres entidades mantenían participaciones accionarias en 1986: la Corporación Financiera Nacional (CFN) tenía inversiones en 46 empresas activas y 6 en liquidación, por un monto total de 5497 millones de sucres —monto que le hubiera colocado tercero entre los grupos económicos privados—; el Banco Nacional de Fomento tenía inversiones en 19 empresas, por un total de 1232 millones de sucres; y la Dirección de Industrias del Ejército (DINE) controlaba 8 empresas y participaba en 4 adicionales.

En la actualidad, el conglomerado empresarial más grande del país sigue siendo el del Estado. Conforme a la Constitución de Montecristi, el Estado no puede ser «marginado» de los «recursos estratégicos», que incluyen «la energía en todas sus formas, las telecomunicaciones, los recursos naturales no renovables, el transporte y la refinación de hidrocarburos, la biodiversidad y el patrimonio genético, el espectro radioeléctrico, el agua, y los demás que determine la ley» (Constitución de la República del Ecuador, 2008, Art. 313).

La mayor empresa del Ecuador es la Empresa Pública Petroecuador, pese al colapso del precio del petróleo, en el 2015 tuvo ingresos por USD 9.284 millones y utilidades por USD 751 millones; los ingresos son 4.66 veces los ingresos de la mayor empresa privada, Corporación Favorita. Entre las 50 mayores empresas, constan 8 empresas públicas —Petroecuador, CNEL, CNT, CELEC, FLOPEC, EEQ, TAME y Operaciones Río Napo, así como la empresa mixta Omnibus BB—. Las ocho empresas sumaron ingresos por USD 13.895 millones, cerca del 14 % del PIB. Según la Revista Vistazo (Cavagnaro, 2016), en el 2015 las empresas públicas representaron el 21 % de los ingresos del listado de las 500 principales empresas, una reducción de 4 puntos con respecto al 25 % en 2014.

De acuerdo con una publicación de SENPLADES (2013), «En la actualidad, el Ecuador cuenta con 28 empresas de la Función Ejecutiva, de las cuales 25 son públicas —es decir, 100% de propiedad estatal— y tres empresas son subsidiarias de economía mixta, donde el Estado tiene al menos el 51% de participación accionaria. Con respecto a las empresas creadas por los GAD, hasta octubre de 2013 existen alrededor de 212 empresas. En el caso de las universidades se cuenta con diez empresas públicas a nivel nacional» (pág. 41).

La CFN, el BNF e ISSFA siguen manteniendo acciones en empresas; conforme a un artículo publicado en El Telégrafo, el ISSFA tiene acciones en 150 empresas, incluyendo 13 que pertenecían previamente al Holding DINE: Fabrilfame, Cossfa, Santa Bárbara, Andec, Hdineagros, Explocen, Aychapicho Agros, Sepriv, Energyhdine, Nergyhdine; y las filiales son Soccasa, Omnibus Botar, Banco General Rumiñahui y Condormining.

Conforme al SRI, el Holding DINE —ahora de propiedad de ISSFA— incluye 19 empresas, con activos totales en 2017 por USD 2109 millones, ingresos por USD 976 millones y patrimonio neto por USD 1771 millones. Esto incluye ANDEC, Hotel Marriott, Explocen, FAME, entre otros —en los ingresos se incluye al mismo ISSFA—.

Aparte de las empresas productivas y comerciales, el Estado también es propietario de instituciones financieras y de medios de comunicación —actualmente, es el único actor económico que puede legalmente participar en los tres rubros—. Las entidades financieras del Estado son: Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), Instituto de Fomento al Talento Humano, Corporación Financiera Nacional (CFN), BanEcuador (antiguo Banco Nacional de Fomento), Banco de Desarrollo del Ecuador (antiguo BEDE).

Aquí no se incluyen al Banco del Pacífico, que anteriormente fue privado y que actualmente pertenece al Estado (junto a su grupo financiero), ni tampoco a COFIEC —otrora cabeza de un poderoso grupo económico, ahora convertido en agencia de cobranzas—, la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (Conafips), la Compañía de Seguros Sucre, el Banco General Rumiñahui, o al propio Banco Central del Ecuador —que cumple funciones específicas dentro del sistema monetario y financiero—.

Tampoco se considera en la publicación de SENPLADES el conglomerado de medios de comunicación del Estado, que incluye: cuatro canales de Televisión: Ecuador TV, Gamavisión, TC Televisión y Cablenoticias; el servicio de televisión de pago TV Cable (que a su vez tiene 2 canales); 3 periódicos: El Telégrafo, El Ciudadano, Diario PP; radios: Radio Pública del Ecuador, Radio Casa de la Cultura, radioemisoras TC Radio, Carrusel, Super K, entre otras; Agencia Nacional de Noticias de Ecuador y Sudamérica (Andes); y varias revistas.

CONCLUSIÓN

En la década del Gobierno de Rafael Correa, los principales grupos económicos duplicaron sus ingresos. Entre 2013 y 2017, los ingresos de los 27 principales grupos económicos aumentaron de USD 25.686 millones a USD 28.689 millones. Su participación en el VAB del país aumentó del 28,4 % en 2013 a 29,6 % en 2017. Esto se produjo pese a una retórica gubernamental que pudiese dar la impresión de que se estaba produciendo una revolución socialista que promovía la redistribución de la riqueza y los ingresos.

Algunos sectores en particular se favorecieron por el modelo económico desarrollista del régimen, que impulsaba inversión pública en infraestructura, aumento de los ingresos reales de los empleados públicos y privados, aumento del consumo interno, énfasis en el extractivismo —petróleo, gas, minería— y mayor importación de bienes y servicios. El énfasis en el impuesto al valor agregado (IVA) como fuente de ingresos fiscales, y una amnistía tributaria efectuada en 2015, condujeron a que se redujera la tasa impositiva de algunos de los principales grupos económicos.

Algunos temas que quedan por profundizar en el futuro son: ¿Por qué las tasas de imposición sobre ingresos son tan dispares entre los diversos grupos? ¿Cómo entender el funcionamiento concreto de un grupo económico? ¿Cuál es su relación con la organización industrial de la economía ecuatoriana? ¿Cuál es la relación entre los grupos económicos privados y el Estado? ¿Cuál podrá ser la dinámica de los grupos económicos en la nueva etapa de ajuste y recesión que se abre a partir de 2018?

NOTA

1 La concentración del capital se refiere al aumento del volumen acumulado de capital en las empresas o grupos económicos; la centralización se refiere a la redistribución del capital, mediante la fusión o absorción de unas empresas por otras en grupos o carteles cada vez más grandes. Ambos fenómenos se han observado en el Ecuador en las últimas décadas.

REFERENCIAS

- Acosta, A. y Cajas, J. (2018a). El «hocico de lagarto» del correísmo: ricos muy bien, pobres (ligeramente) menos mal. En varios autores, *El gran fraude* (pp. 58-75). Quito, Ecuador: Arcoiris Producción Gráfica.
- Acosta, A. y Cajas, J. (2018b). *Del cinismo correísta al entreguismo morenista*. Recuperado de <http://www.iela.ufsc.br/noticia/del-cinismo-correista-al-entreguismo-morenista>

- Brito, V. *et al.* (septiembre/octubre, 2016). 2016: *ranking* empresarial. Principales empresas del país. *Revista Gestión*, 267, (s. d.).
- Brito, V. *et al.*, (junio/julio, 2016). 2016: *ranking* de principales instituciones financieras del país. *Revista Gestión*, 264, (s. d.).
- Cavagnaro, J. (Ed.) (septiembre, 2016). 500 mayores empresas del Ecuador. Impacto de la caída. *Revista Vistazo*, 1178.
- Diario El Universo. (22 de febrero de 2015). Un magnate de Estados Unidos controla 10 medios nacionales. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/noticias/2015/02/22/nota/4574356/magnate-eeuu-controla-10-medios-nacionales>
- Fierro Carrión, L. (mayo, 2019). Los grupos financieros en el Ecuador. 25 años después. *Revista PUCE*, 108, (s. d.).
- Fierro Carrión, L. (1991). *Los grupos financieros en el Ecuador*. Quito, Ecuador: Centro de Educación Popular CEDEP.
- Fierro Carrión, L. (1986). *Los grupos monopólicos en el Ecuador: ensayo de difusión popular*. Quito, Ecuador: CEDIS.
- Granizo, N. (2018). *Medición de la vulnerabilidad del sistema bancario en el Ecuador, periodo: 2007-2017*. (Tesis de grado). Pontificia Universidad católica del Ecuador, Quito, Ecuador.
- Hanson, D. (1971). *Political decision making in Ecuador: the influence of business groups*. (Tesis doctoral). Universidad de Florida, Florida, EE. UU.
- Navarro Jiménez, G. (2006). *Los poderes fácticos (II parte)*. Quito, Ecuador: Ediciones Zitra.
- Ospina Peralta, P. (noviembre, 2015). Grandes empresas, crisis económica y revolución ciudadana. *Informe de coyuntura CEP*, (s. d.).
- Salgado, W. (2019). Ecuador: gobierno de Lenin Moreno sacrifica a los sectores empobrecidos para satisfacer al FMI. COHA. Recuperado <http://www.coha.org/ecuador-gobierno-de-lenin-moreno-sacrifica-a-los-sectores-empobrecidos-para-satisfacer-al-fmi/>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) (2013). *Empresas públicas y planificación: Su rol en la transformación social y productiva*. Quito, Ecuador: SENPLADES.
- Servicio de Rentas Internas (SRI) (2016, septiembre). Conformación de los grupos económicos y su comportamiento tributario. SRI. Recuperado de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/grupos-economicos1>
- Servicio de Rentas Internas (SRI) (2019, noviembre). Conformación de los grupos económicos y su comportamiento tributario. SRI. Recuperado de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/grupos-economicos1>
- Villavicencio, F., Zurita, Ch. y Solórzano, C. (2019, mayo 12). Todos los nombres de Arroz Verde. *Fundación 1000 hojas*. Recuperado de <https://milhojas.is/612541-todos-los-nombres-de-arroz-verde.html>

¿CONTRIBUYE EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO A REDUCIR LA DESIGUALDAD POR INGRESOS? UNA APLICACIÓN DEL ENFOQUE ECONOMÉTRICO ARDL

DOES THE ECUADORIAN FINANCIAL SYSTEM CONTRIBUTE TO REDUCE INCOME INEQUALITY? AN APPLICATION OF THE ARDL ECONOMETRIC APPROACH

JEFFERSON SUÁREZ MARTÍNEZ, SAÚL MENDIETA TENESACA

Universidad Central del Ecuador

Recepción manuscrito: 30 de septiembre de 2019

Aceptación versión final: 14 de octubre de 2019

RESUMEN La presente investigación realiza un análisis de la influencia que tiene el desarrollo del sistema financiero ecuatoriano en la desigualdad de ingresos en el periodo 1987-2018. Diversas investigaciones en el mundo han encontrado resultados contradictorios, donde en ciertos países el desarrollo financiero incrementa la desigualdad, mientras que en otros la disminuye, haciendo apremiante determinar qué resultado se ajusta al caso ecuatoriano. De esta manera, utilizando el enfoque econométrico de retraso distribuido autorregresivo (ARDL), se concluye que existen evidencias de que la desigualdad de ingresos se incrementa con el desarrollo del sistema financiero en el periodo estudiado.

PALABRAS CLAVE Índice de Gini, desarrollo financiero, desigualdad, cointegración.

ABSTRACT The present investigation carries out an analysis of the influence that the development of the Ecuadorian financial system has on income inequality in the period 1987-2017. Several investigations in the world have found contradictory results, where in certain countries financial development increases inequality, while in others the evolution, making it urgent to determine which result fits the Ecuadorian case. Thus, using the economic approach of distributed self-regressive delay (ARDL), it is concluded that there is evidence of income inequality increases with the development of the financial system in the period studied.

KEYWORDS Gini index, financial development, inequality, cointegration.

JEL CODES D53, D63, E6.

INTRODUCCIÓN

El sistema financiero es un factor de trascendental importancia para el crecimiento de las economías de todo el mundo y de su desarrollo. Su función principal consiste en captar los recursos excedentarios de los agentes económicos y canalizarlos hacia actividades de inversión y consumo. La intermediación financiera, de acuerdo con la teoría económica ortodoxa, permite

generar mayor producción de bienes y servicios, incrementando la actividad económica y, con ello, el bienestar de todos los integrantes de la sociedad. Sin embargo, de acuerdo con distintas investigaciones, la relación existente entre el desarrollo financiero y desigualdad de ingresos varía de acuerdo con la economía estudiada, ya que en ciertos países o regiones un mayor desarrollo financiero implica mayor desigualdad y en otros casos, sucede todo lo contrario. Dado este escenario, emerge la necesidad de investigar y analizar la relación existente entre el desarrollo financiero y la desigualdad —medida a través del índice de Gini— para el caso ecuatoriano en el periodo 1987-2018.

Estudios relacionados con la desigualdad y el desarrollo del sistema financiero se ha realizado en varios países, es un ejemplo el caso de Pakistán, donde Shahbaz e Islam (2011) concluyeron que «el desarrollo financiero reduce la desigualdad de ingresos, mientras que la inestabilidad financiera lo agrava» (pág. 13). Mientras que, por otro lado, Guerrero (2017), para el caso colombiano, concluyó que el desarrollo financiero incrementó la desigualdad de ingresos entre los años 1994 y 2010. Otros autores como Greenwood y Jovanovic (1990) han predicho la existencia de una relación no lineal entre el desarrollo financiero y la desigualdad, donde la calidad de las instituciones y el nivel de desarrollo financiero condicionan el incremento o la disminución de la desigualdad. Los resultados contradictorios en cada caso analizado hacen apremiante estudiar a profundidad este fenómeno, para así entender su comportamiento.

Por esa razón, el presente trabajo busca analizar cómo el desarrollo del sistema financiero afecta los niveles de desigualdad de ingresos en Ecuador entre los años 1987-2018. La actual investigación se encuentra estructurada en cuatro secciones, en la primera se presenta la teoría económica que estudia el comportamiento de las instituciones financieras y su impacto en la economía, a partir de su visión ortodoxa y su crítica heterodoxa. En la segunda sección se analiza brevemente la historia del sistema financiero en Ecuador, tomando en cuenta el accionar de los grupos financieros en la política pública nacional, sobre todo al finalizar la década de los noventa con la crisis financiera, evidenciando sus características por medio de indicadores históricos y económicos.

En la sección tres se examina rápidamente la incidencia del sistema financiero en la desigualdad por medio de breves argumentos teóricos, mientras se presenta cifras e indicadores macro para el caso ecuatoriano, y así intentar dar respuesta a esta dinámica. En la última sección se plantea la necesidad de demostrar si existe relación entre la desigualdad y el sistema financiero, por medio del enfoque econométrico de cointegración de retrasos distribuidos autorregresivos (ARDL). De esta manera, se examina e interpreta los resultados tomando en cuenta todos los antecedentes mostrados en las secciones anteriores, con lo cual se puede presentar breves reflexiones sobre la influencia del sistema financiero en la desigualdad y emitir algunas sugerencias de política pública.

EL SISTEMA FINANCIERO DESDE EL ENFOQUE ORTODOXO Y LA CRÍTICA HETERODOXA

La fuente de pensamiento central de la economía y la que más tiene vigencia y cobertura en la actualidad se establece alrededor de dos principios fundamentales: la racionalidad del ser humano y el equilibrio que debe existir en los mercados. La ortodoxia económica, cuyo

pensamiento alude a los pioneros conservadores como Adam Smith, Alfred Marshall, León Walras, Vilfredo Pareto, entre otros, concibe al sistema financiero como un conjunto de mercados en equilibrio debido a la visión de equilibrio general de León Walras. El mercado de fondos prestables se origina por el equilibrio entre el ahorro y la inversión, dando como resultado la tasa de interés. Este último juega el papel de precio frente a la oferta y demanda de fondos prestables.

La distinción walrasiana entre mercado de fondos prestables y mercados monetarios hace que el dinero tome una posición neutral y sea exógeno. Esto quiere decir, según la visión ortodoxa, la tasa de interés nada tiene que ver con fenómenos monetarios, y la cantidad de dinero no afecta a la producción de bienes y servicios. Según explica De Gregorio (2007):

«[...] en una economía plenamente flexible y competitiva, es decir, donde estamos siempre en pleno empleo, la parte real es determinada en el sector real y la nominal en el sector monetario, y cambios en la cantidad de dinero no tienen efectos reales». (pág. 400)

Dentro de esta concepción, los bancos y demás instituciones financieras dirigen perfectamente todos los recursos que han sido ahorrados por la sociedad en el mercado de fondos prestables hacia la inversión. Esto es consecuencia de la aplicación de la neutralidad del dinero a las finanzas, lo cual implica una estructura financiera que no juega papel alguno en modelos de corte neoclásico, ya que en los mercados financieros perfectos los fondos internos y externos son sustitutos perfectos para las firmas y no hay posibilidad de racionamiento del crédito (Gómez y Reyes, 2002). Debido a esto y al hecho de que las firmas o empresas al interior de una economía competitiva buscan invertir tomando en cuenta su rentabilidad esperada en el futuro, según Gómez y Reyes (2002),

«[...] todas las firmas pueden obtener siempre la cantidad de financiamiento que requieren para poner en marcha sus planes de inversión. Si sus fondos internos no son suficientes, obtienen financiamiento externo al mismo costo y en la cantidad requerida, independientemente de sus posiciones de balance». (pág. 62)

Bajo esta visión donde se dirigen los recursos ahorrados por la sociedad de manera eficiente a la inversión, el papel del Estado sobre el sistema financiero se limita a regulaciones que solamente permitan mantener el equilibrio en los mercados, estableciendo reglas que posibiliten una adecuada competencia. La intervención estatal agresiva, que puede manifestarse por medio de instrumentos de política monetaria y fiscal, son ampliamente rechazados por la ortodoxia, debido a sus efectos en la economía. Estos efectos son considerados como perturbaciones en los ya equilibrados mercados de la «mano invisible», siendo inevitable, bajo estos argumentos, que las consecuencias de las políticas económicas tomen un tono negativo. Precisamente, si el Banco Central intenta implementar una política expansiva incrementando la oferta monetaria, solo se conseguirá incrementar la inflación, todo bajo la premisa ortodoxa donde se considera al dinero como neutro.

Sin embargo, existe una contradicción con la concepción de neutralidad del dinero, sobre todo al hacer referencia a la política monetaria, debido a que se admite la presencia de efectos reales. Friedrich Hayek ya demostró que la neutralidad del dinero no es posible ni en el corto,

ni en el mediano, ni en el largo plazo, llegando incluso a describirlo como «la ficción del dinero neutral» (Hayek, 1996). Sin embargo, esto no quiere decir que Hayek apruebe la intervención estatal por medio de políticas económicas. Más bien, su rechazo era evidente al considerar que el dinero puede ser objeto de manipulaciones por parte del Estado y, por lo tanto, «la política monetaria es, probablemente, más que el remedio, la causa de las depresiones [...]» (Hayek, 1996, pág. 104).

La neutralidad del dinero ya es un concepto cuestionado por la ortodoxia de la economía, mientras que es rechazado por su contraparte heterodoxa y sirve como insumo para elaborar una de sus tantas críticas. Este conjunto de discrepancias, que nace de la crítica a la rama principal y más predominante del pensamiento económico, muestran al dinero y al sistema financiero como elementos completamente influyentes en los procesos de la economía real. Debido a las diversas crisis financieras que se suscitaron en el siglo xx, era inevitable pensar que las instituciones bancarias podrían causar grandes efectos sobre otras variables de carácter macroeconómico y grave conmoción social. En consecuencia, según el análisis de Gómez y Reyes (2002):

«[...] los trabajos empíricos que se hicieron en esa misma época produjeron resultados inconsistentes con la noción de irrelevancia financiera. Esos resultados, sumados a la creciente fragilidad financiera de las economías a finales del siglo veinte, motivaron al desarrollo de teorías que incluyen explícitamente los factores financieros, en particular el crédito y las estructuras de deuda de las unidades económicas, y que procuran explicar los episodios de crisis financieras como fenómenos económicos». (pág. 62)

Las recurrentes crisis del sistema capitalista motivaron a varios economistas a expresar sus críticas a los clásicos modelos teóricos y empíricos de antaño, ya dados por sentado como abstracciones verdaderas de la realidad. Jhon Keynes, por ejemplo, realizó su obra más famosa, *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, como una forma de dar explicaciones a la crisis económica estadounidense de 1929. Pese a que Keynes no cuestiona la base central de la teoría walrasiana, es bastante claro al suponer que el dinero no es un ente neutral. En relación con esto, Louis Rochon (2002), en su análisis, menciona que «para ser honestos con Keynes, en una “economía monetaria de producción”, el dinero debe estar ligado a la producción y no debe ser añadido simplemente en cualquier momento o cualquier lugar en el análisis [...]» (pág. 138).

Otros economistas del siglo xx como Nicolás Kaldor abordan la cuestión de si el sistema financiero es neutral. Kaldor (1982) desde el principio duda de la exogeneidad del dinero al considerar que la cantidad monetaria debe estar ligada a su demanda en un sistema de «crédito-dinero», debido a que «el aumento de las transacciones ya sea debido a un aumento en los costos o en el volumen de producción o en ambos, provoca un aumento en la oferta monetaria» (pág. 46). De esa forma, Kaldor concebía a las instituciones financieras como creadoras de dinero fiduciario por medio de sus operaciones de crédito (Kaldor, 1982). Keynes y la escuela poskeynesiana afirman que la tasa de interés no es determinada por la demanda y la oferta de ahorro en el mercado de fondos prestables, sino que se trata de un fenómeno convencional. Esto implica que, según De Juan Asenjo y González (2003), «el interés de equilibrio o de referencia vendría asociado al interés que ha regido en el pasado reciente y se espera que

prevalezca en el futuro» (pág. 30). Es por esta razón que el Banco Central puede contribuir a fijar la tasa de interés convencional.

Por otro lado, Michal Kalecki es un economista que se aleja de la concepción de equilibrios macroeconómicos y se centra en la presencia de capacidad ociosa no planificada, por lo que entiende al sistema capitalista como una estructura oligopólica a causa de sus raíces marxistas. En consecuencia, él determina tres factores principales para la inversión: los fondos internos de las firmas o empresas, la masa de ganancia y el acervo de capital. Según, explica Levy Orlik (2000) los fondos internos son determinantes del financiamiento interno, y éstos a su vez son determinados por la masa de ganancia de periodos pasados. El capital acumulado y los fondos internos disminuyen el costo del financiamiento y permiten acceder al financiamiento externo. Por lo tanto, el tamaño de la empresa es un factor importante que permite acceder al mercado de capitales y al crédito bancario.

Las empresas más grandes tienen mayores ventajas sobre las pequeñas, por lo que es de esperarse que las primeras, al tener un mayor acceso al mercado de capitales, tengan la capacidad de invertir más con menores costos de financiamiento generando mayores ganancias. En consecuencia, este acceso diferenciado al financiamiento se traduce en restricciones y racionamiento del crédito, que al final establece condiciones de desigualdad. Esta dinámica puede verse agravada aún más por condiciones exógenas que puedan generar un ambiente económico difícil. En efecto, debido al carácter procíclico del grado de racionamiento del crédito, en épocas de auge económico existe menor restricción al crédito, mientras que, durante las recesiones, se producen bruscas restricciones del financiamiento.

SISTEMA FINANCIERO Y GOBIERNO EN LA HISTORIA ECUATORIANA

La historia financiera ecuatoriana nace bajo la presidencia de García Moreno en 1860, con la creación de la Caja de Amortización de Guayaquil, seguida de la fundación del Banco Continental en 1862 por comerciantes también guayaquileños. La rápida expansión de instituciones financieras en el territorio producto del comercio del cacao, hizo que fuera aceptada una ley de bancos 1967 con preceptos que permitían «aumentar la libertad de abrir establecimientos bancarios, dar a la autoridad el derecho de inspeccionarlos y salvaguardar la soberanía de la emisión y de los bienes de los asociados, ley que facultaba al Estado ser el regulador y supervisor de este naciente sistema financiero (Superintendencia de Bancos, 2016).

El poder acumulado por ciertos bancos inició la llamada primera guerra bancaria en 1868 entre el Banco Particular, propiedad de Manuel Antonio de Luzarraga, y el Banco del Ecuador, dirigido por Eduardo Arosemena; esta guerra se «caracterizó por difamaciones, negación de aceptación de billetes del banco contrario, e intervención del Ministerio de Hacienda para aceptar o retirar billetes de circulación» (Superintendencia de Bancos, 2016, pág. 9). El poder acumulado por estos y otros bancos llegó al nivel donde la política monetaria del Ecuador estaba regida por el Banco Particular, propiedad de Luzarraga, debido a que no existía una ley bancaria en el país.

La ley de bancos y monedas de 1897 que, alineándose con el régimen financiero internacional de patrón oro, dejaba sin permiso de funcionamiento al Banco del Ecuador y al Banco

Comercial y Agrícola de Guayaquil por no cumplir con la exigencia de mantener al menos el 50% de su capital respaldado en oro. Esta ley fue objetada por el ministro de Hacienda¹ el 19 de noviembre de 1898, emitiéndose una nueva Ley de bancos y monedas en 1899, hecha a la medida de los intereses de estas dos instituciones para que puedan funcionar.

Ciertamente, la influencia de las instituciones financieras en la política pública ha estado presente en toda la historia, ya que ciertas veces hasta han actuado como parte del Estado controlando el tipo de cambio, cotizaciones de divisas y fijación de tasas de interés. Historiadores como Óscar E. Reyes aseguran que las decisiones más delicadas del Gobierno ecuatoriano en la década de 1920, como la posesión de senadores, diputados, ministros e incluso candidatos presidenciales, pasaban bajo el escrutinio de Francisco Urbina Jado, gerente del Banco Comercial y Agrícola.

Como respuesta a los altos niveles, desigualdad y desatención por parte de un Estado parcialmente controlado por los grupos financieros y empresariales, se inicia la denominada Revolución Juliana en 1925, con el ascenso al poder de gobiernos progresistas con agendas sociales hasta 1960. «Entre 1948 y 1960 se incorporaron al control de la SBS, la Caja de Ahorro y Crédito Agrícola y nuevos bancos privados que se fundaron, así como las sucursales de bancos extranjeros que se establecieron en el país» (Superintendencia de Bancos, 2016, pág. 17).

A partir de 1981, después del regreso a la democracia, el gobierno de Oswaldo Hurtado (1981-1984) aplicó medidas de corte neoliberal, favoreciendo nuevamente a grupos económicos y financieros a través de la sucretización de la deuda privada. Durante el Gobierno de León Febres Cordero (1984-1988) se realizó una resucretización de las deudas del sector privado con costos perjudiciales para el Estado favoreciendo a las empresas, además amplió el plazo de pago a 7 años, «congeló la tasa de interés en 16%, ancló el tipo de cambio a 100 sucres por dólar para el sector y, además, extendió el período de gracia para los empresarios de un año y medio a cuatro años y medio» (Paz y Miño Cepeda, 2016, pág. 14).

El poderío acumulado por los grupos económico-financieros se reflejó con la expedición de la Ley de Régimen Monetario en el Art. 78, que fijaba que el 50% de los miembros de la Junta Monetaria provinieran del sector privado. El poco control estatal establecido en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero expedida por Sixto Durán Ballén en 1994 modificó las actividades tradicionales de la banca en su artículo 23, autorizándoles adquirir acciones y participaciones en instituciones financieras extranjeras y legalizó las empresas *offshore*.² Otros artículos, como el número 44, les permitían a los bancos ser inversores en actividades ajenas a la banca. Además, y como una de las causas principales de la crisis de 1999, «los arts. 73 y 127 les permitían realizar créditos vinculados a los accionistas, sociedades y directivos» (Paz y Miño Cepeda, 2016, pág. 16).

Las recetas neoliberales presentadas como parte de la «modernización» del sistema financiero, no cumplieron con el objetivo planteado y quebraron una veintena de bancos e instituciones financieras durante el resto de la década de 1990, lo que redujo a la economía ecuatoriana a una de sus peores crisis, mientras que el Estado destinó millones de dólares al salvataje de los bancos. La crisis fue tan profunda que se tuvo que renunciar a la moneda nacional y adoptar el dólar como la mejor salida a los problemas de devaluación constante del sucre, la desconfianza internacional y la inflación que era muy alta en 1999, lo que minaba la riqueza de los ecuatorianos, su calidad de vida y su estado de bienestar.

El miércoles 11 de marzo, el presidente Mahuad dispuso el congelamiento de los depósitos por un año en cuentas corrientes con más de USD 500 o 2 millones de sucres y las de ahorros con más de USD 5 millones, [...] para proteger la reserva monetaria, que para ese mes contaba con USD 200 millones, para bajar el precio del dólar que bordeaba los 18 mil sucres y para permitir que los clientes cobraran sus depósitos de manera reprogramada como consecuencia del pánico generalizado en todo el sistema financiero nacional. (Superintendencia de Bancos, 2016, pág. 19)

En el año 2000, con la economía dolarizada y parcialmente estabilizada, el Gobierno de Gustavo Noboa (2000-2002) aplica la Ley para la transformación económica del Ecuador, mejor conocida como ley Trole, que contenía medidas para poder superar la crisis a través de la flexibilización laboral, código orgánico financiero, seguridad social de la policía, contratos petroleros, empresas públicas, organización territorial, zonas especiales de desarrollo, deudas de la banca cerrada, entre otras.

Los gobiernos de corte neoliberal continuaron hasta la llegada a la presidencia en 2007 de Rafael Correa Delgado (2007-2017), el cual instaura un gobierno progresista con una nueva Asamblea Constituyente (2008), creándose así una nueva constitución que prohibió garantizar deudas privadas con recursos públicos. Además, se promulgó la Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera con pilares fundamentales como la supervisión financiera, fondo de liquidez, sistema de seguro de depósitos y esquemas de resolución bancaria. En febrero de 2014 se aprueba la Ley Orgánica para el cierre de la crisis bancaria de 1999, cuyo objetivo fue encaminar el cobro de la cartera vencida y establecer un mecanismo de pago a los acreedores perjudicados por la banca cerrada (Superintendencia de Bancos, 2016, pág. 21).

Con esta ley y otras reformas planteadas en 2017 se pretendía «32.000 emprendimientos del Banco de Fomento (en liquidación), 14.381 operaciones de cartera vencida de BanEcuador y apoyar a 2.228 deudores de buena fe» (*ibidem*). Además, la Constitución del 2008 y leyes de control financiero facultaron al Estado como el ente regulador y supervisor de todo el sistema financiero, detectando e interviniendo instituciones deterioradas y devolviendo oportunamente los recursos a los depositantes.

Los grupos financieros tacharon a esta ley y al Gobierno de intervencionistas, pues las tasas de interés de todo el sistema se fijan a través de la Junta de Planificación Monetaria y Financiera y se instrumentalizan a través del Banco Central, que es dirigido por el ejecutivo con participación de representantes de grupos económicos y financieros y de la ciudadanía en general.

INCIDENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO SOBRE LA DESIGUALDAD

En un sistema de mercado imperfecto es necesario analizar qué sectores sociales son los más beneficiados por el crecimiento y la acumulación generados a través del desarrollo del sistema financiero. Un ejemplo son las investigaciones realizadas por Galor y Zeira, en la que concluyen que las imperfecciones en el mercado de crédito no permiten, a aquellos individuos con bajos niveles de ingresos, invertir más en actividades de emprendimiento, salud y educación, reproduciendo este esquema a nivel intergeneracional. Diversas investigaciones afirman la existencia de una relación entre desarrollo financiero y desigualdad se dividen en dos ramas; una con relación lineal, es decir, que ha mayor o menor desarrollo financiero existirán mayores o

menores niveles de desigualdad, mientras que la teoría de relación no lineal propone una relación de U invertida de Kuznets.³ Tal es el trabajo realizado por Greenwood y Jovanovic, y concluyen que «el ingreso primero aumenta y después disminuye cuando se alcanzan niveles más altos de desarrollo financiero y cuando una mayor proporción de la población tiene acceso a los crecientes mercados financieros» (1990, pág. 12).

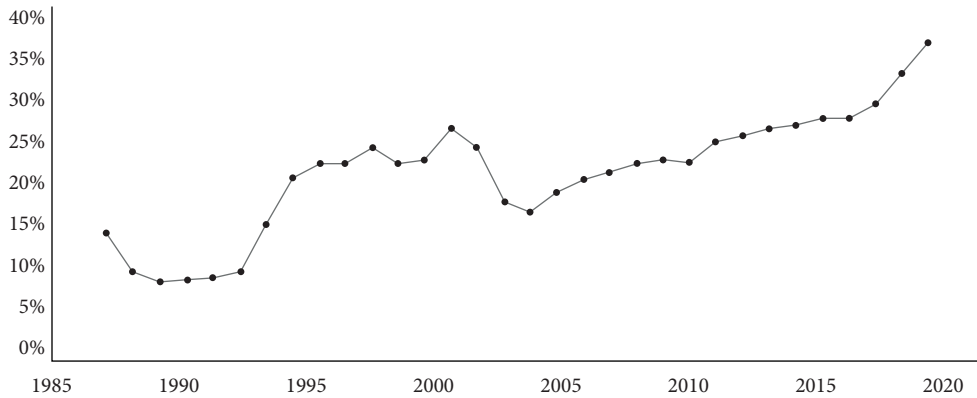
Según datos de la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, hasta el año 2017 existían 8,1 millones personas económicamente activas (PEA), de las cuales 4,2 millones se dedican a la microempresa y, del total de la PEA, solo el 46% contaba con una cuenta de ahorros, el 23% solicitó un préstamo y el 32% ahorró dinero. De aquellos que ahorraron dinero, el 24,8% correspondió a los más pobres, a diferencia del 36,7% que representa a los más ricos. Además, «el 25% utilizaron instrumentos electrónicos, 5,7% tenían tarjeta de crédito y apenas un 0,6% utilizó su cuenta en una institución financiera para realizar directamente pagos» (Superintendencia de Bancos, Subdirección de Estadísticas y Estudio, 2018, pág. 15).

En Ecuador, en el año 2017 fueron 24 el número de bancos regulados por la Superintendencia, de éstos, 22 son los que cuentan con instrumentos para otorgar microcrédito, cuyas colocaciones supusieron el 6,48% de la cuota de total para este año. Por lo tanto, cabe destacar que solo el 8% de los emprendedores del país se financian a través de recursos prestados por el sistema financiero. Además, el 56% de los hogares ahorran dinero y el 40% entienden cómo funciona la aplicación de las tasas de interés. Por lo tanto, las cifras nos indican que el país cuenta con un sistema financiero fuerte, pero con acceso deficiente a sus productos, ya sea por la falta conocimiento, sucursales en zonas alejadas o marginadas, pobreza o desempleo, además de factores que hacen difícil la inclusión en el sistema como la falta de recursos y patrimonio de los ciudadanos.

Por otro lado, la evolución de las colocaciones de crédito por parte del sistema financiero en la historia reciente del Ecuador se caracteriza por ser accidentada, con problemas de liquidez y quiebra de instituciones financieras a partir de 1994. La grave crisis de 1998-99 tuvo repercusiones negativas en el sistema financiero hasta el 2003, lo que hizo que el volumen de crédito pase del 22,17% al 16,64% del PIB entre 1999 y 2003 (ver Figura 1) y «el PIB medido en dólares cayó en 31% entre 1998 y 2000, de USD 19.710 millones a USD 13.649 millones» (Acosta, 2006, pág. 194). Dada la grave crisis, el país experimentó un acelerado incremento de la pobreza, «entre el año 1995 y el año 2000, el número de pobres se duplicó de 3,9 a 9,1 millones, en términos porcentuales creció de 34 al 71% (*ibidem*). Este proceso de crisis produjo una migración de entre 300.000 y 500.000 ecuatorianos, incidiendo profundamente en estructura económica y familiar ecuatoriana.

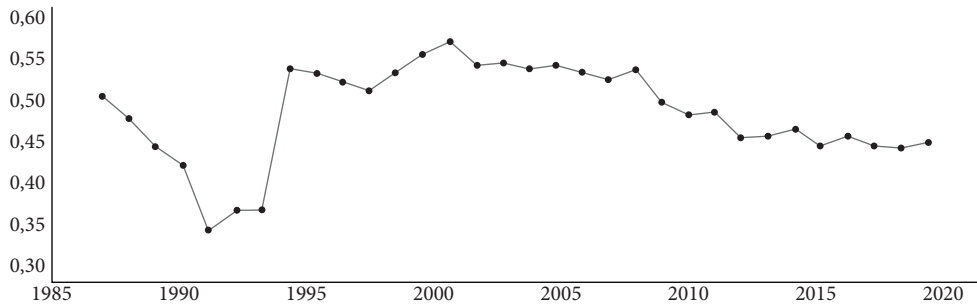
Los procesos de crisis hicieron que la desigualdad se incrementara rápidamente, en 1990 el índice de Gini se encontraba en 0,430 con tendencia a reducirse, pues en 1991 bajó a 0,360 (ver Figura 2). Sin embargo, producto de la creciente inestabilidad financiera y política, además, de los problemas bancarios, salvatajes, quiebra de instituciones financieras y pérdida de la moneda nacional, la desigualdad en el país se incrementó hasta su nivel más alto en el año 2000 con 0,56 puntos. A partir del año 2000 hasta el 2007, la desigualdad se mantuvo por encima de los 0,50 puntos, reflejando el grave problema social en el que se encontraba el país. Dado esto, «[...] el 10% de los más pobre recibía el 1% del ingreso, mientras el 10% más rico

Figura 1. Evolución del volumen de crédito/PIB



Elaboración: propia.

Figura 2. Evolución del índice de Gini



Elaboración: propia.

concentra el 44% [...]» (Sánchez, 2007, pág. 9). Además, los estudios sobre la pobreza realizados en 2005 demostraban que «[...] el 37% de los ecuatorianos era pobre y el 10% era indigente» (Encuesta de Condiciones de Vida, 2005).

Dicho lo cual, el índice de Gini nacional (ver Figura 2), nos muestra cómo la desigualdad se encontraba con tendencia ascendente hasta el año 2007, mientras que para el año 2008, producto de las nuevas políticas sociales implementadas por el Gobierno, el índice de Gini se redujo más de 3 puntos decimales. La tendencia se mantuvo decreciente hasta el año 2012, a partir del cual la desigualdad cambió constantemente, con rápidos períodos de incremento y disminución. La crisis petrolera sufrida en los años 2014 y 2015, la alta dependencia del gobierno de ingresos por la venta de este *commodity*⁴ y su bajo precio, repercutieron negativamente en la economía y en la desigualdad. Además, con un sistema financiero continuamente vigilado y ejerciendo actividades netamente financieras estipuladas en la nueva Ley Bancos

y la Red de Seguridad Financiera, el volumen de crédito en 2010 aumentó en 31,36%; en 2011, 18,45% y en 2012, 10,64%.

DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS, LA METODOLOGÍA Y EL MODELO

Para examinar la relación entre desarrollo financiero y desigualdad, a continuación se muestra un modelo empírico representado en la siguiente ecuación:

$$Gini = f(FD, FINS, CV) \quad (1)$$

El modelo de la ecuación 1 se puede representar como una función lineal simple. De esta manera se obtiene la ecuación 2:

$$\ln Gini = \beta_0 + \beta_1 \ln FD + \beta_2 FINS + \beta_3 CV + \mu_i \quad (2)$$

Donde *FD* representa el desarrollo financiero y esta serie de datos corresponde al crédito interno que es dirigido al sector privado por parte de los bancos y otras instituciones financieras (menos el Banco Central) como porcentaje del PIB. Conviene mencionar que *FD* es una variable proxy al desarrollo del sistema financiero, mientras que el coeficiente de Gini (*GINI*) mide la desigualdad en la distribución del ingreso. Debido a que el índice de Gini es sensible sobre todo a los cambios en el ingreso en la parte media de la distribución (Gindling y Trejos, 2004), sección donde se distribuye los ingresos de la clase media que, para el caso de Ecuador, es la que mayor acceso tiene al sistema financiero; este índice se vuelve muy útil para determinar si el sistema bancario afecta los ingresos de las familias.

Por otro lado, la serie *FINS* hace referencia a la inestabilidad financiera y su cálculo proviene de la metodología de Loayza y Ranciere (2006), que también es usada por Shahbaz e Islam (2011). *CV* en la ecuación 2 se refiere a un conjunto de variables de control, las cuales son: gasto consumo final de los hogares residentes como proporción del PIB (*CONSUMO*) proxy del consumo de los hogares, el gasto del Gobierno como proporción del PIB (*GASTO*) proxy del gasto gubernamental, la apertura comercial como proporción del PIB (*COMER*) [(importaciones+exportaciones)/PIB] proxy de las relaciones comerciales del país, inflación (*INF*) y valor agregado bruto del sector manufacturero como proporción del PIB (*VABMAN*) proxy del desarrollo del sector manufacturero industrial. Todos estos indicadores, que corresponden al periodo 1987-2017, son factores que pueden establecer procesos de acumulación o redistribución del ingreso, así que han sido incluidas en el modelo.

COINTEGRACIÓN DE LOS DATOS

Existen varios métodos de cointegración, como los propuestos por Engle y Granger y la prueba de cointegración de Johansen (1991, 1995), entre otros. Sin embargo, para poder aplicar estos métodos es necesario que todas las variables involucradas estén integradas en el mismo orden, caso contrario, mencionan Shahbaz e Islam (2011) «[...] crea ineficiencia que afecta los poderes predictivos (Kim *et al*, 2004 y Perron, 1989, 1997)» (pág. 7). Es por esta razón que Pesaran, Shin and Smith (2001) desarrollaron un enfoque de cointegración que se adapta mejor a muestras pequeñas y tolera una combinación de variables cointegradas de orden $I(0)$ y orden $I(1)$;

características que presentan las series de este trabajo. El enfoque ARDL también permite corregir problemas muy frecuentes dentro de modelos de series temporales dinámicos, tales como la correlación serial residual y el problema de endogeneidad de las variables, según menciona Pesaran, Shin and Smith (1999). Para ello, es necesario modificar apropiadamente las órdenes o retardos de las series.

El modelo ARDL toma la forma descrita en la ecuación 3 conforme a las series que se pretende cointegrar:

$$\begin{aligned} \Delta LGINI_t = & c + c_1 trend + \beta_1 LGINI_{t-1} + \beta_2 LFD_{t-1} + \beta_3 FINS_{t-1} + \beta_4 LCONSUMO_{t-1} + \beta_5 LGASTO_{t-1} \quad (3) \\ & + \beta_6 LCOMER_{t-1} + \beta_7 INF_{t-1} + \beta_8 LVABMAN_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{1i} \Delta LGINI_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{2i} \Delta LFD_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^p \alpha_{3i} \Delta FINS_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{4i} \Delta LCONSUMO_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{5i} \Delta LGASTO_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{6i} \Delta LCOMER_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^p \alpha_{7i} \Delta INF_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{8i} \Delta LVABMAN_{t-i} + \varepsilon_t \end{aligned}$$

Solamente se hará uso de máximo un rezago en las variables tanto explicativas como explicadas debido al limitado número de datos (32 datos) y a la gran cantidad de variables explicativas, 7 en total. Por otro lado, se ha incluido en el modelo un componente determinista: la constante, de modo que se recoja en el modelo la tendencia creciente de las variables FD, GASTO y COMER. Es necesario, mencionar que índice de Gini es una serie construida a partir de varias fuentes, debido al limitado número de datos. Si bien es cierto la fuente principal es el Banco Mundial, debido a que existían muchos vacíos en esa base, sobre todo en el período 1987-2003, las fuentes usadas para completar la serie fueron CEPAL y dos investigaciones. Una proveniente de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y otra perteneciente a Andrade Andrade y Vidal Jaramillo (2011).

Para poder comprobar, la condición de cointegración se debe hacer comparaciones con los estadísticos F provistos por Narayan (2005), en donde se establece que si el estadístico F calculado supera el valor crítico del límite superior, existe cointegración o una relación a largo plazo. Si se encuentra entre el límite superior e inferior, no se puede determinar la condición de cointegración; y si se encuentra por debajo del límite inferior, no existe relación de niveles a largo plazo. El número de retardos del modelo ARDL para las variables explicativas se determina por medio de los criterios Akaike (AIC) y Schwarz (SBC) donde, en ambos casos, se escoge el menor valor.

Es necesario que el modelo ARDL supere varias pruebas de diagnóstico⁵ para verificar su calidad, las cuales son: la prueba de normalidad de Jarque-Bera, la prueba de heterocedasticidad ARCH, de correlación serial Breusch-Godfrey y de estabilidad de corto y largo plazo. Para este último, el parámetro de verificación será la suma acumulativa de residuos recursivos (CUSUM) y la suma acumulativa de cuadrados de residuos recursivos (CUSUM sq).⁶

De acuerdo con la metodología de Pesaran, Shin y Smith (2001), se ha limitado el número de rezagos a una por variable y se ha usado los criterios de optimización AIC y SBC. Al realizar la prueba de cointegración teniendo en cuenta el modelo con la configuración de rezagos escogida, se ha obtenido un estadístico F de 11,66 (ver Tabla 1), con lo cual se ha excedido el valor crítico superior de 4,21 al 5% de significancia. Esto implica, que existe una condición de cointegración o de relación a largo plazo con un nivel de esperanza del 95%. El impacto a largo plazo del desarrollo financiero tiene como consecuencia un incremento en la desigualdad, ya que un aumento del 1% en el desarrollo financiero, incrementa la desigualdad de ingresos en 0,23% (ver Tabla 1). Estos resultados pueden ser signo de que, para el caso ecuatoriano, no existe un adecuado acceso al financiamiento de los sectores más pobres de la sociedad, y el acceso es limitado para la clase media y las pequeñas y medianas empresas.

Un incremento de la inestabilidad financiera tiende a aumentar gravemente la desigualdad en el caso ecuatoriano. Se estima que un aumento en 1% de la inestabilidad financiera, puede llegar a incrementar en 4,10% la desigualdad (ver Tabla 1), sobre todo si esto conlleva una crisis en el sistema. Esto causaría un dramático impacto en la calidad de vida de la sociedad, sobre todo de la clase media y pobre. La ausencia de políticas efectivas que protejan a los cuentaahorristas de corridas bancarias y los procesos de liberalización financiera aplicados sobre todo en la década de los noventa, ha tenido consecuencias negativas en la distribución del ingreso y la riqueza en el largo plazo.

El consumo de las familias está directamente relacionado con una mejora en el ingreso de estas. Por lo tanto, es evidente que un incremento en el consumo de los hogares implique una mejora en la distribución del ingreso. Sin embargo, si el consumo de los hogares no contribuye a reducir la desigualdad, puede implicar que este se ha incrementado en los sectores más pudientes en detrimento de la clase media y pobre. Tal es el caso que, al observar la tabla 1 los resultados muestran que un incremento en 1% en el consumo de las familias incrementa la desigualdad en 1,80% en el largo plazo.

Por otro lado, los procesos inflacionarios pueden desencadenar procesos de acumulación, ya que las familias destinan una mayor parte de sus ingresos al consumo, mientras que los sectores más adinerados, al tener altos ingresos, pueden cubrir sin ningún problema su consumo. Para el caso de Ecuador, un incremento del 1% en la inflación, implica un incremento del índice de Gini del 0,49% en el largo plazo.

El desarrollo del sector manufacturero puede desencadenar procesos redistributivos sobre todo al generar plazas de trabajo en el sector formal que contribuya al incremento en los ingresos de las familias. Al observar la tabla 1 se puede evidenciar que un incremento en 1% en el valor agregado bruto del sector manufacturero, puede disminuir la desigualdad en el largo plazo en 0,72%.

Debido que las variables GASTO y COMER no son significativas, se puede concluir que no han tenido una incidencia de largo plazo sobre los procesos de desigualdad o redistribución.

MODELO DE CORRECCIÓN DE ERRORES ECM CON COEFICIENTES A CORTO PLAZO

El comportamiento del desarrollo financiero y sus efectos en la desigualdad de ingresos en el corto plazo se pueden apreciar por medio de un modelo ECM. Su representación empírica se la puede examinar por medio de la ecuación 4:

Tabla 1: Modelo ARDL específico-resultados a largo plazo

Variable dependiente: LGINI (1 retardo)				
Retardos	Regresor	Coefficiente	t-statistic	Prob-values
-	Constante	-1,2897	0,4641	0,0124
0	LFD	0,2269	3,1028	0,0061
1	FINS	4,1017	2,3707	0,0291
1	LCONSUMO	1,7972	3,8474	0,0012
0	LGASTO	-0,1263	-0,8284	0,4183
0	LCOMER	-0,0614	-0,5047	0,6199
1	INF	0,4869	3,6898	0,0017
1	LVABMAN	-0,7157	-3,6527	0,0018
$R^2 = 0,9313$				
Adj - $R^2 = 0,8856$				
F - Statistics = 20,3465				
Durbin - Watson = 1,9278				
Verificación del modelo (Pruebas de diagnóstico) ⁶				
Serial Correlation LM, F = 0,9368 (0.0339)				
ARCH Test = 0.3796 (0.7970)				
Normality Jarque - Bera Value = 0,5697 (0,1254)				
Heteroscedasticity Test, F = 0,5961 (0,8605)				
Prueba de cointegración				
F - Bounds Test = 11,6587				

Nota: *Los valores en paréntesis corresponde a los estadísticos F de cada prueba. Elaboración: propia.

Tabla 2: Modelo ECM-resultados a corto plazo

Variable Dependiente: Δ LGINI			
Regresor	Coefficiente	t-statistics	Prob-values
Contante	-0,8333	-11,4263	0,0000
Δ FINS	1,4237	4,1929	0,0005
Δ LCONSUMO	0,1416	0,7951	0,4369
Δ INF	0,1539	2,9969	0,0077
Δ LVABMAN	0,2664	2,0387	0,0564
ECT _{t-1}	-0,6461	-11,4303	0,0000
$R^2 = 0,8475$		Adj - $R^2 = 0,8170$	
S.E. Regression = 0,0330		SBC = -3,5347	
Sum Squared Resid = 0,0272		F-statistic = 27,7886	
Log Likelihood Equation = 65,0894		Durbin - Watson = 1,9278	

Elaboración: propia.

$$\Delta \text{LGINI}_t = c - (1-\alpha_t) \text{ECT}_{t-1} + \beta_1 \Delta \text{LFD}_t + \beta_2 \Delta \text{FINS}_t + \beta_3 \Delta \text{LCONSUMO}_t + \beta_4 \Delta \text{LGASTO}_t + \beta_5 \Delta \text{LCOMER}_t + \beta_6 \Delta \text{INF}_t + \beta_7 \Delta \text{LVABMAN}_t \quad (4)$$

Para poder observar y analizar el proceso a corto plazo, es necesario tomar en cuenta el coeficiente del término de corrección de errores ECT_{t-1} , el cual medirá el grado de incumplimiento de la relación a largo plazo de la variable explicada LGINI . Si ECT_{t-1} refleja las respuestas de desequilibrio de LGINI , entonces, se puede establecer algunos puntos en referencia a los resultados empíricos obtenidos: si ECT_{t-1} se encuentra entre 0 y -1, la corrección para GINI en el periodo t implica una fracción del error en el periodo $t-1$. Esto quiere decir, que GINI puede converger a su ruta de equilibrio a largo plazo en respuesta al comportamiento de las variables exógenas. Sin embargo, si ECT_{t-1} da como resultado un coeficiente positivo o menor a -2, esto ocasionará que GINI diverja de su ruta de equilibrio.

Para el caso del presente trabajo, el coeficiente ECT_{t-1} ha tomado un valor negativo entre -1 y 0, que es -0,65 (ver Tabla 2). Esto implica que, en condición de desequilibrio, GINI va a corregirse en un 65% una vez se desplace al próximo periodo, lo cual, al ser significativo al 1% de tolerancia, nos confirma la condición de cointegración de las variables.

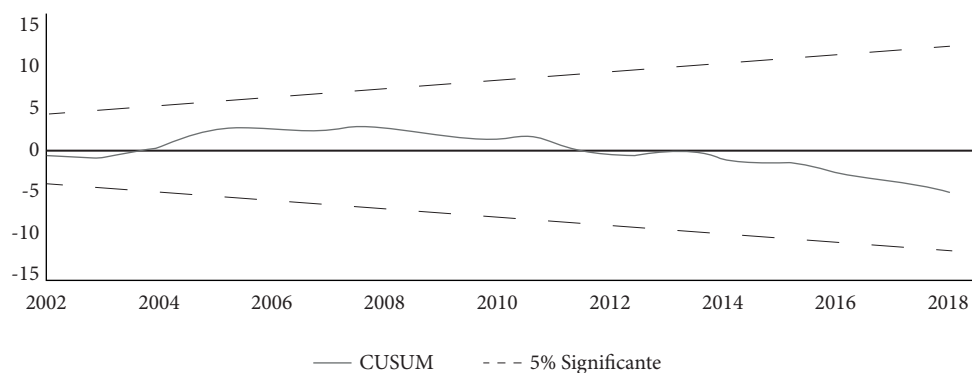
Además, se puede evidenciar que, en el corto plazo, la inestabilidad financiera que puede desencadenar un escenario de crisis puede tener graves efectos en los procesos redistributivos, produciendo condiciones de inequidad en la distribución del ingreso y la riqueza. Los resultados muestran que procesos de inestabilidad financiera pueden generar un incremento en el índice de Gini en un 1,52% (ver Tabla 2). Por otro lado, cabe mencionar que el desarrollo financiero (FD) y sus efectos en el corto plazo no se han podido determinar por medio de estos resultados. Los procesos inflacionarios tienen repercusiones en la distribución del ingreso en el corto y en el largo plazo. Al observar la tabla 2 se puede observar que un incremento del 1% en la inflación puede incrementar la desigualdad de ingresos en 0,15% en el corto plazo. Esto puede deberse posiblemente a que los efectos perjudiciales de la inflación, como la disminución del salario real y, a su vez, la disminución del consumo sobre todo de los sectores más vulnerables, se presentan rápidamente en la economía.

Por otro lado, el desigual desarrollo del sector manufacturero, posiblemente debido a los fuertes incentivos por parte del Gobierno a las grandes instituciones financieras y corporaciones más fuertes genera condiciones que incrementan el grado de monopolio en el sector manufacturero industrial en el corto plazo. Aunque en el largo plazo el desarrollo de este sector, contribuye a reducir la desigualdad, en el corto plazo la incrementa. En la tabla 2 se puede observar que un incremento en 1% en el valor agregado bruto del sector manufacturero, incrementa la desigualdad en 0,27% al considerar un nivel de significancia del 10%. Para las variables FD , GASTO y COMER no ha sido posible identificar si estas tienen efecto alguno en la desigualdad en el corto plazo. Mientras tanto, la variable CONSUMO no es significativa en cortos periodos de tiempo.

CONCLUSIONES

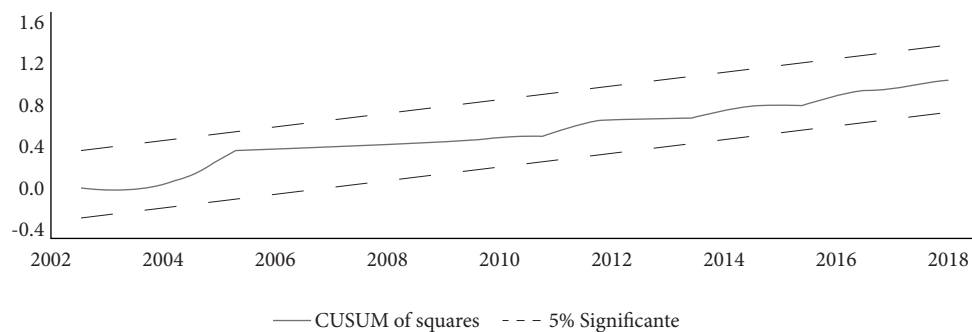
Los resultados obtenidos en la presente investigación muestran que el desarrollo del sistema financiero puede tener una relación directa con un incremento en la desigualdad, medido a través del índice de Gini, en el largo plazo para el caso ecuatoriano. De la misma forma, la

Figura 3. Prueba de estabilidad CUSUM



Elaboración: propia.

Figura 4. Prueba de estabilidad CUSUMsq



Elaboración: propia.

inestabilidad financiera puede tener graves repercusiones en la redistribución del ingreso, en el corto y en el largo plazo, al afectar directamente a la clase media y baja, sobre todo si se desarrolla y desata corridas y crisis financieras como a finales de los años 90. Por lo tanto, si bien es cierto es importante el desarrollo de este sector, es necesario aplicar políticas para que este desarrollo sea estable creciente y progresivo.

Por otro lado, el desarrollo del sector manufacturero industrial, a pesar de que en el corto plazo puede llegar a incrementar la desigualdad en el caso de Ecuador, en el largo plazo es necesario llevar a cabo políticas de desarrollo de este sector. Los efectos positivos que se presentan en el tiempo, como el incremento en los puestos de trabajo y la mejora de los salarios y las condiciones laborales, al final se traduce en una mayor redistribución del ingreso. Por lo tanto, es importante implementar políticas que permitan el desarrollo equitativo del sector manufacturero industrial junto con leyes laborales justas, que permitan una adecuada redistribución del ingreso y la riqueza.

El consumo de las familias ha incrementado los procesos de acumulación en el largo plazo según los resultados presentados. Esto puede relacionarse con la desigualdad estructural que presenta la población en Ecuador, debido a la desigualdad que existe en los ingresos y su distribución en los sectores poblacionales. Los procesos inflacionarios pueden ser una causa de esto, debido a que este afecta directamente a los ingresos de los hogares ocasionando una disminución del consumo en la población más pobre. Es necesario fortalecer la dolarización para que sirva como instrumento de estabilidad y contención de procesos inflacionarios.

El sistema financiero debe ser un actor clave para eliminar la desigualdad y, por ello, cabe hacerse la pregunta de ¿cuál será el impacto real en la economía y en la sociedad ecuatoriana, una mayor inclusión financiera tanto en el corto como en el largo plazo?

NOTAS

- 1 Manuel B. Cueva fue el Ministro de Hacienda en dicho periodo.
- 2 Las empresas *offshore* se caracterizan por estar constituidas fuera del país de residencia, generalmente en paraísos fiscales con tributaciones cerca del 0%, evadiendo así impuestos en los territorios donde realizan sus actividades económicas.
- 3 La U invertida de Kuznets hace referencia a las etapas de desarrollo de una nación, afirmando que en un principio los países serían más igualitarios, en una segunda etapa de desarrollo la distribución de la riqueza empeora y se generan focos de concentración de riqueza y poder. En una etapa final, con recursos humanos calificados e instituciones fuertes, se generan procesos de distribución e igualdad de los ciudadanos.
- 4 El término *commodity* se utiliza para referirse a bienes genéricos de gran utilidad y poca diferenciación o especialización en el mercado mundial, ejemplo es el petróleo o el trigo.
- 5 Las pruebas de diagnóstico han sido superadas satisfactoriamente. Sin embargo, debido a la limitada cantidad de datos, que en total suman 32, estos resultados deben ser interpretados con cautela.
- 6 Las parcelas para CUSUM y CUSUMSQ están entre los límites críticos con un nivel de significancia del 5%. Esto confirma la estabilidad y precisión de los parámetros tanto en el corto como en el largo plazo respecto a su incidencia en la desigualdad de ingresos en el caso de Ecuador (ver Figuras 3 y 4).

REFERENCIAS

- Acosta, A. (2006). *Breve historia económica del Ecuador*. Quito, Ecuador: Corporación Editoria Nacional.
- Andrade Andrade, S. y Vidal Jaramillo, C. (2011). Análisis de la pobreza en el Ecuador a través del índice de Gini y la curva de Lorenz, período 2000-2010. (Tesis de pregrado). Recuperada de Repositorio institucional de la Universidad de Cuenca <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/1018>
- De Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía. Teoría y políticas*. Santiago de Chile, Chile: Pearson-Educación.
- De Juan Asenjo, Ó. y González Calvet, J. (2003). Un modelo postkeynesiano simple de inestabilidad financiera y ciclos. *Revista de Economía Crítica*, (2), 25-46.
- Gindling, T. y Trejos, J. D. (2004). La desigualdad en Centroamérica durante el decenio de 1990. *Revista de la CEPAL*, (84), 177-198.
- Gómez, J. y Reyes, N. (2002). El racionamiento del crédito y las crisis financieras. *Revista de Economía Institucional*, 4(7), 62-75.
- Greenwood, J. y Jovanovic, B. (1990). Financial development, growth, and the distribution of income. *The Journal of Political Economy*. Recuperado de https://www.jstor.org/stable/2937625?seq=1#page_scan_tab_contents

- Guerrero, Y. (2017). Colombia: Sistema financiero y pobreza. *Revista Ola Financiera*, 33-64. Recuperado de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ROF/article/view/61006>
- Hayek, F. (1996). *La desnacionalización del dinero*. Barcelona, España: Ediciones Folio.
- Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC). (2005). Encuesta de condiciones de vida. INEC. Recuperado de <https://www.inec.es/prensa/np433.pdf>
- Kaldor, N. (1982). *The scourge of monetarism*. New York, USA: Oxford University Press.
- Levy Orlik, N. (2000). Kalecki: inversión, inestabilidad financiera y crisis. *Comercio Exterior - Banco Nacional de Comercio Exterior* s. N. C., 50(12), 1053-1062.
- Loayza, N. y Ranciere, R. (2006). Financial development, financial fragility, and growth. *Journal of money, credit and banking*, (38), 1051-1076.
- Narayan, P. (2005). The saving and investment nexus for China: evidence from cointegration tests. *Applied Economics*, (37), 1979-1990.
- Paz y Miño Cepeda. (2016, marzo 1). La crisis bancaria de 1999: el retorno de la «plutocracia»: *Historia y Presente*. Recuperado de <http://www.historiaypresente.com/hyp/wp-content/uploads/2016/11/crisis-bancaria.pdf>
- Pesaran, M., Shin, Y. and Richard, J. S. (1999). Bounds testing approaches to the analysis of long run relationships. *ESE Discussion Papers*, (46), 1-26.
- Pesaran, M., Shin, Y. and Smith, R. (2001). Bound testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, (16), 289-326.
- Rochon, L. (2002). Dinero y dinero endógeno: una aproximación postkeynesiana y de la circulación. *Cuestiones Económicas*, 18(1:3), 137-168.
- Sánchez, J. (2007). Ministerio de Bienestar Social del Ecuador. CEPAL. Recuperado de <https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/presentacionjeanettesanchez.pdf>
- Shahbaz, M. and Islam, F. (2011). Financial development and income inequality in Pakistan: an application of ARDL approach. MPRA Paper n.º 28222, 1-20.
- Superintendencia de Bancos. (2016). Memorias. Quito, Ecuador: Superintendencia de Bancos.
- Superintendencia de Bancos. (2018, mayo 18). Mecanismos de Inclusión Financiera «IF» en Ecuador. SUPERBANCOS. Recuperado de http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/wp-content/uploads/sites/4/downloads/2018/05/Inclusion_financiera_dic_17.pdf

LA METAMORFOSIS DEL DESARROLLO ECONÓMICO

THE METAMORPHOSIS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

BRYAN PÉREZ ALMEIDA

Flacso-Ecuador

Recepción manuscrito: 30 de noviembre de 2019

Aceptación versión final: 14 de octubre de 2019

RESUMEN Quizá la mayor preocupación en las naciones es el crecimiento económico, más aún cuando son países subdesarrollados. Para lo cual, las escuelas del desarrollo económico han elaborado varias teorías a fin de que los países menos afortunados alcancen a los países desarrollados. Sin embargo, la fragmentación del mundo es imperante y, en el sistema capitalista, se puede encontrar naciones atoradas en el estancamiento económico, mientras sueñan en el desarrollo económico. Lo cual surge en el período de 2000 a 2017 en un *pool* de 122 países, donde muchos quedan colapsados en el estancamiento económico.

PALABRAS CLAVE Desarrollo económico, fragmentación, estancamiento económico.

ABSTRACT Perhaps the greatest concern in nations is economic growth, even more so when they are underdeveloped countries. For which, schools of economic development have developed several theories so that the less fortunate countries reach the developed countries. However, the fragmentation of the world is prevalent in the capitalist system. So we can find nations stuck in economic stagnation while they dreaming of economic development. This emerges in the period from 2000 to 2017 in a pool of 122 countries, where many collapse into economic stagnation.

KEYWORDS Economic development, fragmentation, economic stagnation.

JEL CODES C10, F43, O11.

INTRODUCCIÓN

Una de las principales preocupaciones de los líderes en cada nación es el crecimiento económico del país que gobiernan. Más aún cuando son representantes de países que difícilmente han logrado la *metamorfosis* del subdesarrollo al desarrollo económico,¹ y en su lugar han quedado estancados en el atraso económico, donde los patrones entre países subdesarrollados y desarrollados parecieran endémicos,² al punto que han sido clasificados en dos grandes grupos que, a su vez, pueden ser identificados como *centro* y *periferia* en el pensamiento estructuralista, o *metrópoli* y *satélites* en la corriente dependentista, e incluso, por el

nivel de ingreso per cápita,³ como países de *ingreso bajo*, *ingreso mediano bajo*, *ingreso mediano alto* e *ingreso alto*.

Sin embargo, se podría pensar que la división del mundo en dos o cuatro grandes grupos obedece a la lógica del sistema capitalista, que alinea y envuelve a las naciones a nivel mundial en la misma estructura de acumulación en la que se encuentran, interactúan y relacionan, vía comercio internacional, productores especializados en materias primas y bienes con escaso valor agregado frente a productores de manufacturas con elevado valor agregado donde estos últimos obtienen un mayor beneficio con respecto a los productores de materias primas (Gunder-Frank, 1969; Ruy Marini, 1973; Pushan Dutt, Mitra y Rajan, 2009), lo que puede ser producto de: (1) el deterioro de los términos de intercambio (Prebisch, 1950; Baer, 1963; Ocampo, 2001) donde el desarrollo de unos está en función del subdesarrollo de otros (Emmanuel, 1972; Amin *et al.*, 1976), o, visto desde una perspectiva menos estructuralista y/o dependentista, es ocasionado por (2) la insuficiente inversión para generar un proceso de industrialización donde la producción de materias primas y alimentos superen las endeble elasticidades ingreso de importación (Thirlwall, 1983; Sarkar, 1997), o porque (3) la etapa del *subdesarrollo* al *desarrollo* no ha sido superada (Rostow, 1963).

No obstante, las relaciones asimétricas que ciñen los países *desarrollados* y *subdesarrollados* en una espiral de competencia, intercambio desigual (Prebisch, 1950) y dotaciones industriales desequilibradas (haciendo referencia a la ley de Verdoorn en Dixon y Thirlwall, 1975), arrojan como resultado esta fisión del mundo que, al parecer, trasciende la geografía, cultura o clima (Acemoglu y Robinson, 2014), pero que acata a un sistema capitalista donde la concentración, exportación de capitales y búsqueda de ascendentes ganancias a costa de una mayor explotación laboral en tierras ajenas, permite pensar en un sistema-mundo como el de Wallrestein (2005), donde el camino por recorrer de países *subdesarrollados* para llegar a ser *desarrollados*, es un torrente, en cuya base se encuentra un ser con piernas de barro, que camina, pero difícilmente hacia la cima.

De modo que surge la presunción que en el sistema capitalista coexisten al menos dos grupos, *desarrollados* y *subdesarrollados*, que participan en el mercado mundial en búsqueda del crecimiento económico prometido por las economías desarrolladas (Baran, 1950), pero que más bien, ocurre lo contrario y quedan relegadas en el atraso económico; donde el *big push* y el *take-off* (Snowdown, 2009; Krugman, 1995; Murphy, Shleifer y Vishny, 1989; Easterly, 2006) poco o nada han podido hacer para que las economías subdesarrolladas se alejen de un equilibrio de estado estacionario de bajo ingreso a un equilibrio de alto ingreso (Barro y Sala-i-Martin, 1995); arrojando como evidencia la no convergencia de los países hacia un mismo estado estacionario, es decir, países más «desarrollados» que otros (Quah, 1996; Baddeley, 2006).

Este resultado llama la atención, ya que dentro de la economía existe una ramificación dedicada al estudio del desarrollo económico, sobre todo en el período post de la segunda Guerra Mundial (Meier, 2001), sin embargo, las reflexiones sobre el desarrollo económico —excepto por la corriente dependentista y estructuralista— están en el seno de los países *desarrollados* cuyo contexto es ajeno a la de naciones *subdesarrolladas* (Baran, 1950; Palma, 1978). Por lo tanto, el fracaso de los recetarios para el *desarrollo económico* en países *subdesarrollados*, se debe en parte, a la aceptación de teorías desarrolladas por países desarrollados, así como a la

corrupción (Easterly, 2006), mala utilización de los recursos (Botta, 2010), fallas de Gobierno (Krueger, 1990) y un escaso desarrollo cultural —sobre todo en aquellos países que fueron colonia— (Acemoglu y Robinson, 2014).

Por el anterior esbozo sobre el desarrollo económico y, al parecer, su ineffectividad para dejar atrás el atraso económico en las naciones menos favorecidas, la presente reflexión gravitará alrededor del estancamiento económico y las corrientes del desarrollo, pues éstas idean una senda hacia un mismo estado estacionario —todos los países llegan a un mismo equilibrio de alto ingreso—, pero más bien surgen varios estados estacionarios, donde pocos países llegan a un equilibrio de alto ingreso, y muchos quedan relegados en equilibrios de bajo ingreso. Para dar evidencia no solo a nivel teórico de una fragmentación del mundo bajo las generalidades como *desarrollado y subdesarrollado, centro y periferia, metrópoli y satélite*; sino también, empíricamente, el presente artículo propone el desarrollo de un análisis de *clustering*, ya que es una herramienta capaz de formar conglomerados según las similitudes con base en indicadores de desarrollo económico, apertura comercial y estructura productiva de los países; arrojando una o varias aglomeraciones, donde se podrá identificar un solo estado estacionario (convergencia), múltiples estados estacionarios (divergencia), así como los *twin picks* en Quah (1996). El conjunto de datos para tal propósito ha sido recolectado en el período 2000 a 2017 en un total de 122 países con información sobre desarrollo económico, donde los resultados señalan que en casi dos décadas del siglo *xxi* muchos países solo han podido soñar con el *desarrollo económico* pues el *estancamiento* no ha sido superado.

De este modo, la metodología de *clustering* al permitir la formación de conglomerados según las similitudes en materia de desarrollo económico, apertura comercial y estructura productiva, será el instrumento que buscará dar respuesta a la siguiente interrogante: ¿El desarrollo económico es posible para todos los países, o solo para una proporción de ellos? Los resultados muestran evidencia análoga a los clubs de la convergencia (Chatterji, 1992; Quah, 1996; Ben-David, 1998) reportada en la literatura, solo que, en un nivel más profundo pues se forman varias agrupaciones, donde unos pocos países se mantienen —a lo largo del tiempo— en los clústeres más favorecidos, mientras la mayoría no ha trascendido los clústeres de menor dinamismo. No obstante, los resultados del presente artículo no solo coinciden con los autores anteriores cuyas metodologías de estimación son diferentes a la actual, también se armonizan con el estudio de Brida, Garrido y Muredu (2014), enfocados en la convergencia de las regiones italianas; y los análisis de Monfort, Cuestas y Ordóñez (2013); Borsi y Metiu (2015) y Lyncker y Thoennesen (2016)⁴ sobre el proceso de convergencia en la Unión Europea.

En realidad, hasta mi entendimiento en la literatura, el trabajo de Brida, Garrido y Muredu (2014) es el único que utiliza un *análisis de clustering* para identificar el proceso de convergencia en las regiones italianas; más no los estudios de Monfort, Cuestas y Ordóñez (2013); Borsi y Metiu (2015) y Lyncker y Thoennesen (2016), pues si bien aplican un enfoque de *clustering*, utilizan el algoritmo diseñado por Phillips y Sul (2007) para determinar *clubs* en la Unión Europea. Sin embargo, la propuesta actual pretende alcances de mayor escala por el número de países, que es mayor, y el método de *clustering*, representando, así, una novedad a la vez que un desafío. Pues si bien el proceso de convergencia ha sido estudiado con otras metodologías como series temporales en panel de datos (Evans, 1998; McCoskey, 2010), modelos teóricos

(Barro y Sala-i-Martin, 1995), árboles de regresión (Postiglione, Benedetti y Lafratta, 2010) o medidas de entropía (De Siano y D’Uva, 2006; Maasoumi, Racine y Stengos, 2007; Frey, Frey y Wieslhuber, 2013), los resultados en la actual reflexión —oriundos de una metodología relativamente nueva— parecieran ser relevantes y un aporte a la literatura existente. De este modo, tras elaborar una introducción que encuadre el tópico en estudio y sus alcances, el resto del artículo se compone de las siguientes secciones. La segunda sección abordará la revisión de literatura sobre artículos relacionados a la actual propuesta; el tercer apartado detallará los datos y la metodología a utilizar; y a posteriori finalizará con la sección de principales resultados y conclusiones de la propuesta actual.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Como se mencionó anteriormente, la literatura sobre el desarrollo económico cuenta con investigaciones teóricas, empíricas de series de tiempo, panel de datos, procesos estocásticos y unos cuantos, con métodos de agrupación, aunque con un *pool* de datos menor al actual. En ese sentido, la técnica de clústeres para identificar la senda del *desarrollo* (metamorfosis) que han tenido los países desde 2000 a 2017, parece novedosa por la segmentación de grupos a través del cálculo de distancias entre países, a fin de apilar los más homogéneos dentro de un mismo grupo. Es decir, aquellas naciones que no han acelerado su crecimiento económico y/o *pib* per cápita, se encontrarán en un grupo inferior a aquellos que sí lo han conseguido e, incluso, se encontrarán alejados de países que evidenciaron un crecimiento económico más vertiginoso. Sin embargo, es necesario reseñar ciertas investigaciones que han sido relevantes en la literatura del crecimiento y desarrollo económico.

Así, se parte con el modelo de crecimiento exógeno de Solow y Swan (1956) donde los autores señalan que el crecimiento económico es posible a través del incremento en el ahorro con el fin de invertir en capital y, así, lograr una retroalimentación entre las variables mencionadas que permita alcanzar un estado estacionario de ingreso alto —crecimiento económico—. No obstante, el modelo de crecimiento exógeno de Solow y Swan (1956) sería retomado más adelante por Barro y Sala-i-Martin (1995), quienes pretenden explicar las trampas de pobreza que representan una barrera para los países menos desarrollados, pues quedan colapsados en estados estacionarios de bajo ingreso, mientras otros países se encuentran enraizados en estados estacionarios de alto ingreso —clubes de la convergencia—. Los autores determinan la existencia de dos equilibrios estables, *de bajo y alto ingreso*, y uno inestable que es de *transición* entre los equilibrios de bajo y alto ingreso que para despegar del equilibrio de bajo ingreso, superando las fuerzas gravitatorias⁵ del equilibrio inestable y llegar al equilibrio de alto ingreso, es necesario un aumento de la inversión en capital y disminución del crecimiento poblacional.

Por lo tanto, en la contribución de Barro y Sala-i-Martin (1995) se puede identificar que los países llegan a distintos estados estacionarios, es decir, no convergen al mismo equilibrio. El cual representaría un hallazgo desarrollado por varios autores en la literatura del crecimiento económico y los clubes de la convergencia. Por ejemplo, Chatterji (1992) testea la hipótesis de los clubes de la convergencia a nivel teórico y empírico. El autor toma la base de datos de Heston-Summers (1988) sobre el ingreso per cápita de los países en el periodo de 1960 a 1985 y

comprueba que los países no convergen hacia un mismo estado estacionario, más bien, hacia estados estacionarios relativos: de renta baja y renta alta. Asimismo, Quah (1996) realiza un estudio donde encuentra que la distribución del ingreso de más de 120 países que inicia como unimodal, llega a ser bimodal, formando dos picos, uno de países ricos y otro de países pobres, rebelando así que al pasar de un tiempo t a un tiempo $t + s$ la convergencia hacia un solo equilibrio de estado estacionario no se ha dado y, más bien, la convergencia surge hacia un equilibrio de bajo y alto ingreso.

Por su parte, Evans (1998) utilizando el conjunto de datos de Maddison (1991) y la Penn World Table de 1991, establece un panel de datos con 54 países en el periodo de 1950 a 1990. Donde el desempeño económico de los 13 países más educados de los 27 más ricos, parece ser explicado por las teorías de crecimiento exógenas; mientras que el desempeño económico de los 27 países más pobres no parece ser bien explicado por las teorías de crecimiento endógenas, lo que se debe a la interrumpida difusión tecnológica entre países ricos y pobres, lo que a su vez acarrea el fenómeno de la divergencia entre estos. De igual modo que la convergencia relativa, pero ahora analizada ulteriormente en el África subsahariana, McCoskey (2002) elabora un panel de datos en el período de 1960 a 1969 para los países del África subsahariana con información de la Penn World Table 1991. El autor extrajo información sobre el gasto gubernamental, apertura de la economía, capital por trabajador, PIB per cápita real de la economía, *pib* real por trabajador y nivel de vida, cuyos resultados señalan que la evidencia no es suficiente para hablar de una convergencia en el nivel de vida en el África subsahariana, más bien, se forman clubes de la convergencia, pero en niveles inferiores.

En la misma línea de resultados, el trabajo realizado por Easterly (2006) recopila literatura donde la convergencia entre países no ha sido lograda, incluso con grandes cantidades de capital humano; y a partir de esto, el autor establece con información del ingreso per cápita, un pool de 137 países en el período de 1950 a 2001, que, de acuerdo al ingreso per cápita divide en quintiles al *pool* de países. Los resultados hallados indican que los dos quintiles superiores experimentaron el mayor crecimiento en el *pool* de datos, mientras que los de peor desempeño fueron los del quintil intermedio; asimismo, determinó que la ayuda extranjera en los países del segundo quintil, no estimuló su crecimiento económico, más bien lo disminuyó, a la vez que los países del primer quintil evidenciaron un mejor desempeño económico pese a no recibir ayuda extranjera. Sin embargo, el desempeño económico positivo que exhibieron no fue tan significativo para llegar a formar parte de los dos primeros quintiles, es decir, los países convergieron a distintos equilibrios —fenómeno de la divergencia—.

En correspondencia a los anteriores autores, Baddeley (2006) analiza los efectos de la globalización en el proceso de convergencia o divergencia de los países. Si bien los países menos desarrollados han tenido un mayor acceso al mercado internacional, flujos de capitales e información —con la introducción del internet— en la globalización, también existen efectos negativos, pues la evidencia empírica sugiere que no se ha suscitado un proceso de convergencia, sino, más bien, de divergencia, siendo más aguda en los países menos desarrollados donde los niveles de desigualdad han ido en aumento.

Por otra parte, y con una metodología diferente a las usuales para el análisis de la convergencia, Frey, Frey y Weisshuber (2013) desarrollan un análisis de árbol de regresión para

determinar la convergencia en 14 regiones de Kazajistán en el período de 1997 a 2008. Los autores determinan que el origen de los clubes de la convergencia se encuentra asociado a la dotación exógena de recursos naturales y no la dependencia hacia los mismos. Es decir, la disponibilidad inicial de recursos causa los clubes de la convergencia.

Mientras tanto, a nivel de región, Borsi y Metiu (2015) estudian por medio de hechos estilizados y análisis de clúster la convergencia en los Estados miembros de la Unión Europea en el período de 1970 a 2010. Los resultados sugieren la existencia de clubes de la convergencia, a causa de la geografía, pues existe una brecha creciente desde 1990 entre el sudeste —los grupos de mayor dinamismo económico— y nordeste de Europa —grupos cuyo desempeño se encuentra por debajo de la media de la UE—; así como por la pertenencia o no a la Unión Europea. Asimismo, pero ahora para Italia, donde Brida, Garrido y Muredu (2014) analizan la evolución de los niveles de renta en 20 regiones en el período de 1970 a 2004 a través de un análisis de *clustering*, los autores determinan un club de la convergencia centro-norte de alto rendimiento en relación al club de bajo rendimiento sur-islas. Es decir, existen clubes que exhiben un desempeño asimétrico, que en parte responde —o se relaciona— con la geografía italiana, tal como sucede en el estudio realizado por Brida, Garrido y Muredu (2014).

Ahora bien, la literatura existente sobre procesos de convergencia, clubs de la convergencia y fenómenos de la divergencia es vasta, de hecho, abarcarla en su totalidad excede los límites del presente trabajo. Por ello, solo se ha reseñado una fracción de la literatura que muestra cómo las teorías del desarrollo enfocadas en el aumento del PIB per cápita no ha podido conseguir la convergencia entre países, de hecho, podrían explicar más bien lo contrario, pues en lugar de coincidir en un equilibrio de alto ingreso, se ha formado múltiples equilibrios, donde los países menos desarrollados son atraídos hacia los equilibrios de bajo ingreso donde difícilmente pueden escapar, pues la dinámica comercial asimétrica entre productores de manufacturas y materias primas, el deterioro de los términos de intercambio, la escasa industrialización, tecnología, bajos niveles de capital humano y las teorías propagadas por los países desarrollados —entre muchos otros factores— han provocado una fragmentación del mundo que no ha sido mitigada por ninguna de las escuelas del pensamiento económico. Lo que, a su vez, representa un reto, sobre todo para los países subdesarrollados, pues son ellos quienes deben reunir a los grupos pertinentes y planear nuevas estrategias de crecimiento económico acorde a su realidad y despojarse —al menos la mayoría— de las teorías de los países desarrollados.

DATOS Y MÉTODO DE AGRUPAMIENTO

A continuación, se detallará la información y el método de agrupamiento que permitirá identificar grupos de países con una dinámica de crecimiento más vertiginosa que otros. Dicha información será extraída de la Penn World Table 91 y del Banco Mundial, donde se pueden encontrar características a nivel país sobre productividad, comercio, trabajo, demográfica y financieras, que son relevantes en la agenda del desarrollo económico (Todaro y Smith, 2012; Romaguera, 1992). Sin embargo, la disponibilidad de información ha sido un obstáculo en la elaboración de la base de datos, pues *a priori* se esperaba que la información sea lo más antigua posible, y al encontrarse disponible solo para una porción de los países y en pocas variables

Tabla 1: Selección óptima de conglomerados

Año	Indicadores para una óptima selección de clústers								Cluster óptimo
	kl	hartigan	cindex	silhouette	ball	ratkowsky	ptbiserial	mcclain	
2000	5	5	2	5	3	5	4	5	5
2001	10	5	2	5	5	5	4	5	5
2002	5	5	2	5	3	5	4	5	5
2003	5	5	2	5	3	5	5	5	5
2004	5	5	2	5	3	4	5	5	5
2005	5	5	2	5	3	5	5	5	5
2006	10	5	5	5	3	5	6	5	5
2007	5	6	5	2	5	5	5	2	5
2008	5	5	6	2	3	5	5	2	5
2009	4	5	2	5	3	5	5	4	5
2010	5	4	6	5	3	6	5	5	5
2011	5	5	2	5	3	5	5	4	5
2012	5	5	10	2	3	5	5	2	5
2013	5	3	10	2	3	5	5	5	5
2014	6	5	8	5	3	5	6	5	5
2015	5	5	7	5	3	5	5	5	5
2016	5	5	7	5	3	4	5	5	5
2017	5	5	6	5	3	5	5	6	5

Elaboración: propia.

—PIB, PIB per cápita y esperanza de vida— el conjunto de datos ha sido reducido al período de 2000-2017 donde la mayoría de países y variables cuentan con información o, al menos, el porcentaje de datos perdidos no supera el 10%.

De este modo las variables recolectadas en el período de 2000 a 2017 en los 122 países, fueron seleccionadas de acuerdo a la literatura. En Solow y Swan (1956), se resalta la importancia del *stock* de capital, la inversión —representada la FBKF con respecto al PIB— y tasa de crecimiento real de la economía. Dixon y Thirlwall (1975) destaca el nivel de precios y la producción manufacturera —representada por ratio del valor agregado de la industria con respecto al PIB nominal—. Sarkar (1997) y Bota (2010) toman al tipo de cambio —representado con el tipo de cambio nominal con respecto al dólar de EE. UU.—, la proporción de las exportaciones de mercancías con respecto al PIB, la proporción de las importaciones de mercancías con respecto al PIB y la estructura de la balanza comercial —representada con ratio de exportaciones menos importaciones con respecto al PIB nominal— como relevantes. En Romaguera (2012) por su parte menciona la importancia del crédito, gasto e ingresos fiscales —representados por el crédito al sector público no financiero más el crédito al sector privado con respecto al

PIB nominal, ingresos fiscales con respecto al PIB nominal y gastos menos ingresos fiscales con respecto al PIB nominal—. Ahora bien, según Todaro y Smith (2012), así como en Monfort, Cuestas y Ordóñez (2013) es importante variables de estructura que permitan entender el proceso de desarrollo económico, por lo cual también utilizaremos proporción de personas contratadas, proporción de personas desempleadas y esperanza de vida.

Con las variables mencionadas y la metodología de segmentación de *clustering*, se pretende determinar en el *pool* de 122 países varios grupos que permitan identificar la dinámica de crecimiento o estancamiento económico que han evidenciado en las casi dos décadas del siglo XXI. Para lograr lo anterior, el ejercicio de agrupamiento y construcción de clústeres se realizará en el software de programación R, empleando la función *hclust* del paquete *stats*. No obstante, si la pérdida de información hubiera sido nula, el paquete *NbClust* habría sido utilizado, puesto que identifica los grupos —dado un método de disimilitud y agrupamiento— sin la necesidad de especificar el número de clústeres, es decir, se deja que los datos hablen. Sin embargo, no fue posible y, por ello, se ha realizado la selección del número de conglomerados o clústeres de acuerdo a los indicadores *kl* (Krzanowski y Lai, 1988), *hartigan* (Hartigan, 1975), *cindex* (Hubert y Levin, 1976), *silhouette* (Rousseeuw, 1987), *ball* (Ball y Hall, 1965), *Ratkowsky* (Ratkowsky y Lance, 1978), *ptbiserial* (Milligan, 1980) y *mcclain* (McClain y Rao, 1975).⁶ Los cuales buscan determinar el número óptimo de conglomerados, pero también, maximizar la explicación del conjunto de datos a través de las similitudes en los clústeres. No obstante, los resultados detallados en la tabla 1 (ver Tabla 1) sobre el número óptimo de conglomerados señalan una volatilidad, pues según los criterios de validación (indicadores) en un mismo año, el número clústeres a elegir es diferente. Por lo cual, se decidió elegir el número de clúster con mayor frecuencia entre los índices de selección.

Con respecto a la metodología, recordemos que se busca una segmentación en el *pool* de datos, donde las técnicas de agrupación como el *análisis de clúster* correspondientes a la minería de datos, parecen adecuados (Anderberg, 1973). Por lo tanto, el algoritmo de clústeres a desarrollar será de tipo jerárquico; el cual inicia con *n* individuos con patrones (características) individuales, calcula las distancias entre los individuos y los aglomera en grupos según criterios del vecino más cercano, más lejano o promedio (Everitt, Landau and Leese, 2001), reiteradamente, hasta consolidar en un solo grupo a todos los individuos (Xu and Wunsch, 2008). Ahora bien, en el algoritmo de *clustering* es necesario establecer un criterio de semejanza y agrupación; los que serán la *distancia euclidiana* como criterio de disimilitud y el método *Ward* como criterio de agrupamiento. El cual busca minimizar la varianza dentro de los grupos e iterativamente incluirá a otros integrantes, actualizando la varianza del grupo hasta terminar con todos los individuos (países) del *pool* de datos, a fin de que un individuo —en este caso un país— no pueda formar parte de dos grupos al mismo tiempo.

RESULTADOS

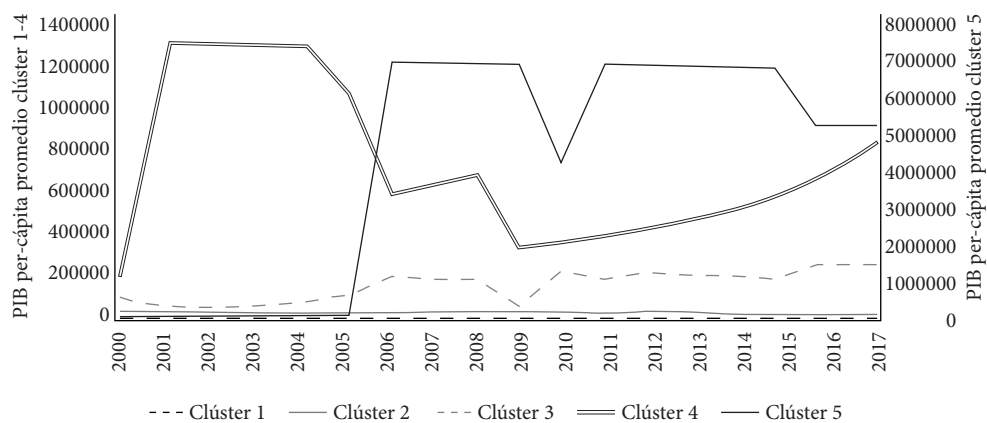
En la presente sección se presentarán los principales resultados obtenidos tras la aplicación del método de *clustering* en el *pool* de 122 países en el período de 2000 a 2017.⁷ Así, en la tabla 2 (ver Tabla 2) se puede identificar —según el algoritmo y las variables consideradas— una

Tabla 2: Distribución asimétrica de países entre los clusters

Número de países por clúster						
Año	Clúster 1	Clúster 2	Clúster 3	Clúster 4	Clúster 5	Total
2000	82	9	21	9	1	122
2001	78	9	29	5	1	122
2002	78	9	29	5	1	122
2003	104	10	2	5	1	122
2004	104	10	2	5	1	122
2005	103	10	2	6	1	122
2006	96	10	10	3	3	122
2007	97	8	11	3	3	122
2008	97	8	11	3	3	122
2009	77	9	29	2	5	122
2010	97	9	9	2	5	122
2011	95	11	11	2	3	122
2012	100	8	9	2	3	122
2013	99	8	10	2	3	122
2014	91	16	10	2	3	122
2015	90	16	11	2	3	122
2016	92	16	8	2	4	122
2017	95	13	8	2	4	122

Elaboración: propia.

Figura 1: Desempeño económico en los clústers



Elaboración: propia.

distribución asimétrica de los países entre los cinco conglomerados. Pues en 2001 el clúster 1 abarca a 82 países, el clúster 2 a 9, el clúster 3 a 21, el clúster 4 a 9 y el clúster 5 a 1 (Estados Unidos). Donde dicha asimetría se mantiene a lo largo del período en estudio. Este hecho ya representa un primer indicio de que los países no convergen hacia un mismo estado estacionario, sino a varios. Para complementar lo anterior, en la tabla 2 se puede apreciar cómo la *metamorfosis del desarrollo* —según la información considerada— hace que el clúster 1 vaya aumentando su volumen —aglutinando a más países—, mientras que los clústeres 4 y 5, al ser los de mayor desarrollo económico, se mantengan prácticamente inmutables en el tiempo y, más bien, surjan transiciones entre estos dos conglomerados —como son los casos de Indonesia, China y Corea—. Entre dichas transiciones tenemos el caso de Estados Unidos, pues la evidencia muestra que en 2000 su dinámica económica no se relaciona con ningún otro país, lo hace brevemente en el período de 2006 a 2008 junto a China y Japón, y terminar en 2017 conformando un conglomerado con China.

No obstante, la robustez del análisis de *clustering* no radica en una tabla de frecuencia sobre el número de individuos en cada grupo, sino en la determinación de patrones que hacen que un individuo pertenezca solo a uno de los clúster formados, de este modo la evidencia empírica recolectada en el análisis de *clustering* permite identificar los siguientes grupos: el primero, uno de *estancamiento económico* que aglutina a la mayoría de países cuyo PIB per cápita en promedio entre los países es el menos cuantioso (ver Figura 1), sugiriendo, así, que en la dinámica capitalista es necesario que ciertos países no se desarrollen o, al menos, no tanto, pues «el desarrollo de unos depende del subdesarrollo de otros» (Emmanuel, 1972); asimismo, se evidencia otro grupo se ha mantenido invariante en la economía mundial, cuya dinámica de desarrollo económico es mayor al primer clúster (ver Figura 1), pero no llega a superar sus limitaciones, manteniéndose colapsado, pues no avanza, pero tampoco decrece, por lo cual el segundo clúster será denominado del *limbo*. A su vez, se identifica un tercer grupo donde la mayoría —hasta 2002— se diferenciaba del grupo de *estancamiento económico*, sin embargo, a partir de 2003 pasan a formar parte del primer grupo, es decir, sus economías eran muy sensibles a los vaivenes del mercado mundial y no pudieron sostenerse en el tiempo, por lo cual se le denominará al clúster 3 el grupo *de la deriva*; luego tenemos a los clústeres 4 y 5, los grupos más dinámicos e inmóviles a las fuerzas del mercado, que serán denominados grupo de *escalera al cielo* y *el edén del crecimiento*, respectivamente, pues su ingreso per cápita —pese a que tiene una tendencia a la baja en el clúster 4 a partir de 2006— es superior a la de los clústeres precedentes —excepto en el período de 2000 a 2005, donde el clúster 5 es conformado únicamente por Estados Unidos, pero que aun así presenta un ingreso per cápita superior al del clúster 1 y 2—.

Así, la evidencia empírica muestra cómo la dinámica capitalista hace que el despegue prácticamente no surja apenas en unos cuantos países que han logrado salir del *estancamiento económico* o de un *equilibrio estacionario de ingreso bajo*, mientras que muchos otros se van sumando al mismo; a la vez que el crecimiento sostenido y perpetuación de países en el *edén del crecimiento* o *equilibrio de alto ingreso* promueve nuevos participantes en la hegemonía mundial de la economía, sin olvidar que muchos otros países que no se encuentran en el *edén del crecimiento*, *escalera al cielo* o *estancamiento económico*, pertenecen más al *limbo* o *la deriva*,

que si bien presentan dinámicas superiores al del clúster 1, tampoco llegan a ser tan elevadas para formar parte de los conglomerados más vertiginosos.

De este modo, los resultados encontrados parecen corresponden a la literatura sobre convergencia y divergencia económica, asimismo, con los postulados *dependentistas* sobre el progreso y retraso en la *metrópoli y satélites*, respectivamente; no obstante, no son resultados aislados, propios de una u otra región, más bien responden a la estructura capitalista exacerbada en la explotación de unos en beneficios de otros, que puede ser entre países e incluso al interior de éstos, donde las sociedades difícilmente pueden llegar a un objetivo común porque los intereses individuales de agentes con poder reinan sobre agentes sin poder, al punto que bloquean los intentos de *desarrollo económico* para no perder su *statu quo* (Acemoglu y Robinson, 2014).

En adición, los gobiernos, academia y sociedad civil —entre otros— de los países en desarrollo, deberían replantear si las teorías del siglo pasado que permitieron el ascenso económico de las economías hoy conocidas como *desarrolladas*, serán de utilidad para el contexto actual de países subdesarrollados. Probablemente sea momento de reunir a los eruditos de cada país en desarrollo y proponer nuevas teorías ajustadas a la realidad *subdesarrollada*, pues como manifestó Krugman (1995), en realidad, ¿qué sabemos sobre el desarrollo económico? Quizá menos que antes y, por eso, la necesidad de plantear alternativas no solo en las agendas de crecimiento económico de cada nación, sino también y desde las aulas de clase, donde —y en gran parte a criterio propio— es difícil —pero no imposible— terminar con un sistema que se aprende desde inicio a fin en la formación académica.

Por otro lado, es importante reiterar que los resultados obtenidos corresponden a la información recopilada que, si bien es correspondiente con la literatura, deben existir otras variables que igualmente contribuyan a la explicación del desarrollo económico, pero que no han sido tomadas en cuenta, no por su pertinencia, sino más bien por su disponibilidad. Asimismo, se pretende dejar la puerta abierta para futuras investigaciones en las que se realice un análisis previos de las variables potenciales que explique el desarrollo económico como, por ejemplo, un análisis de componentes principales a fin de conocer el porcentaje de explicación con respecto al desarrollo económico, lo que a su vez puede ser complementado tras realizar dicha metodología y un análisis de *clustering* con una metodología de clasificación como árboles de decisión, análisis discriminante o *machine learning* para realizar una segmentación más profunda en el conjunto de países.

CONCLUSIONES

En el sistema capitalista parece imperante la división del mundo en *desarrollados y subdesarrollados*, donde la dinámica de crecimiento de los primeros, depende del atraso económico de los segundos. Un hecho que ha sido identificado por corrientes del desarrollo económico como los estructuralistas y dependentistas, que si bien proponen teorías diferentes a las escuelas de pensamiento tradicionales (dominantes) como la neoclásica, su efectividad ha sido escasa y por ello —además de otros factores— el desarrollo económico sigue enraizado en el pensamiento de países desarrollados, quienes esgrimen y funden sus políticas a su realidad, pero que difícilmente serán de utilidad para la otra cara de la moneda (los subdesarrollados).

De hecho, la motivación del presente artículo, dada las teorías del desarrollo económico y los clubes de la convergencia en el contexto real, fue elaborar una segmentación de las economías en el período de 2000-2017, donde las dinámicas de *estancamiento*, *limbo*, *deriva*, *escalera al cielo* y *el edén del crecimiento* han revelado que muchos países se encuentran atorados en dichos estados, donde los extremos se asemejan a los *equilibrios de bajo y alto ingreso*, respectivamente, mientras otros se encuentran gravitando en las corrientes hacia el *edén del crecimiento*, a la vez que el grupo de *estancamiento económico* aumenta y el *edén del crecimiento* apenas mengua. De este modo, la evidencia empírica recolectada en la actual propuesta puede responder a la interrogante: ¿Las teorías sobre el desarrollo económico son efectivas para todos los países, o solo para una proporción de ellos? No, puesto que pareciera funcionar solo para una fracción en el total de países, pues la formación de *clústeres*, conglomerados o clubes ha sido imperante en la propuesta actual, por lo cual no todos los países pueden obtener una *metamorfosis del desarrollo* que les traslade de un estado estacionario de bajo ingreso a uno de alto ingreso.

NOTAS

1 Entendiendo al subdesarrollo como una fase previa al desarrollo económico según las etapas del desarrollo económico en el pensamiento de Rostow (1963).

2 En el sentido que los países subdesarrollados en su mayoría presentan balanzas comerciales deficitarias, elevado subempleo, sectores duales intensivos en manos de obra y escasa industrialización, bajo nivel de ahorro, menores tasas de crecimiento y mayores tasas de natalidad; mientras que países desarrollados exhiben gran industrialización, mayor capacidad de absorber la mano de obra excedentaria, mayor ahorro e inversión en capital, mayores tasas de crecimiento y menores tasas de natalidad (Ros, 2013; Todaro y Smith, 2012; Vera, 2001).

3 Según el nivel de ingreso per cápita estimado por el método Atlas, la clasificación es: países de ingreso bajo, con un ingreso de USD 995 o menos; países de ingreso mediano bajo, cuyo ingreso oscila entre USD 996 y USD 3895; países de ingreso mediano alto, con ingreso entre USD 3896 y USD 12.055; y países de ingreso alto, con ingresos igual o mayores a USD 12.056, según Todaro y Smith (2012).

4 Los estudios mencionados sobre análisis del proceso de convergencia en la Unión Europea fueron realizados en el espíritu del algoritmo de *clustering* diseñado por Phillips y Sul (2007).

5 Fuerzas gravitatorias en el sentido de que atraen nuevamente hacia el estado estacionario de bajo ingreso.

6 Para una revisión de cada uno de los criterios de selección óptimo, así como del algoritmo que se encuentra detrás del análisis de clúster, se puede revisar la documentación del paquete NbClust, disponible en <https://www.rdocumentation.org/packages/NbClust/versions/3.0/topics/NbClust>.

7 Ya que el enfoque de estudio albergó un *pool* de países tan grande, incluir todos los cuadros y el detalle de los países por clúster excede los espacios y normas permitidas por la presente revista, por ello, en el siguiente link se puede encontrar a profundidad el detalle sobre los países y su transición en el período de estudio: https://drive.google.com/open?id=1PH4_z_LMza6-BHWELBV6-BTOcmCLXln

REFERENCIAS

- Amin, S. (1974). *La acumulación a escala mundial*. México DF, México: Siglo XXI.
- Amin, S., Bettelheim, C., Emmanuel, A. y Palloix, Ch. (1976). *Imperialismo y comercio internacional (El intercambio desigual)*. México DF, México: Cuadernos Pasado y Presente.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2014). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Madrid, España: Deusto Ediciones.

- Anderberg, M. (1973). *Cluster analysis for applications*. London, UK: Academic Press.
- Baddeley, M. (2006). Convergence or Divergence? The impacts of globalisation on growth and inequality in less developed countries. *International Review of Applied Economics*, 20(3), 391-410.
- Baer, W. (1963). La economía de Prebisch y de la CEPAL, *El Trimestre Económico*, 30(117), 144-161.
- Ball, G. and Hall, D. (1965). Isodata, a novel method of data analysis and pattern classification. *Stanford Research Institute*. Recuperado de <https://apps.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/699616.pdf>.
- Baran, P. (1950). *On the political economy of backwardness*. Reprinted in Agarwala & Singh.
- Barro, R. and Sala-i-Martin, X. (1995). *Growth models with poverty traps*. *Economic Growth*. Cambridge, USA: MIT Press, MA.
- Ben-David, D. (1998). Convergence clubs and subsistence economies. *Journal of Development Economics*, 55(1), 155-177.
- Borsi, M. and Metiu, N. (2015). The evolution of economic convergence in the European Union. *Empirical Economics*, 48(2), 657-681.
- Brida, J., Garrido, N. and Muredu, F. (2014). Italian economic dualism and convergence clubs at regional level. *Quality & Quantity*, 48(1), 439-456.
- Botta, A. (2010). Economic development, structural change and natural resource booms: a structuralist perspective. *Metroeconomica*, 61(3).
- Chatterji, M. (1992). Convergence clubs and endogenous growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 8(4), 57-69.
- De Siano, R. y D'Uva, M. (2006). Club convergence in European regions. *Applied Economics Letters*, 13(9), 569-574.
- Dixon, R. and A. Thirlwall. (1975) A model of regional growth rate differences on Kaldorian Lines, *Oxford Economic Papers*.
- Dutt, P., Mitra, D. and Rajan, P. (2009). International trade and unemployment: theory and cross national evidence. *Journal of International Economics*.
- Easterly, W. (2006). The big push déjà vu: a review of Jeffrey Sachs' s the end of poverty: economic possibilities for our time. *Journal of economic literature*, 44(1), 96-105.
- Emmanuel, A. (1972). *Unequal exchange: a study in the imperialism of trade*. New York, USA: Monthly Review Press.
- Evans, P. (1998). Using panel data to evaluate growth theories. *International Economic Review*, 39(2), 295-306.
- Everitt, B. S., Landau, S. and Leese, M. (2001). *Cluster analysis*. John Wiley and Sons, Inc.
- Frey, D., Frey, M. and Wieslhuber, C. (2013). Do natural resources define convergence clubs? Empirical evidence from the Kazakh regions. *Economic Systems*, 37(3), 404-414.
- Gunder Frank, A. (1969). The development of underdevelopment. In *Latin America: underdevelopment or revolution*. New York, USA: Monthly Review Press.
- Hartigan, J. (1975). *Clustering algorithms*. New York, USA: Wiley.
- Hubert, L. and Levin, J. (1976). A general statistical framework for assessing categorical clustering in free recall. *Psychological Bulletin*, 83(6), 1072-1080.
- Krzanowski, W. and Lai, Y. (1988). A criterion for determining the number of groups in a data set using sum-of-squares clustering. *Biometrics*, (44), 23-34.
- Krueger, A. (1990). Fallas del gobierno en el desarrollo, *Criterio Jurídico*, 12(1). (s. d.).

- Krugman, P. (1995). The fall and rise of development economics, in development, geography and economic theory. Cambridge, USA: MIT Press, MA.
- Maasoumi, E., Racine, J. and Stengos, T. (2007). Growth and convergence: a profile of distribution dynamics and mobility. *Journal of Econometrics*, 136(2), 483-508.
- Marini, R. M. (1974). *Dialéctica de la dependencia*. México DF, México: Ediciones Er.
- McCoskey, S. (2002). Convergence in Sub-Saharan Africa: a nonstationary panel data approach. *Applied Economics*, 34(7), 819-829.
- Meier, G. (2001) La Vieja Generación de Economistas del Desarrollo y la Nueva. En G. M. Meier y J. Stiglitz (Eds.), *Fronteras de la economía del desarrollo; el futuro en perspectiva*. Washington, D.C., USA: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial
- Milligan, G. (1980). An examination of the effect of six types of error perturbation on fifteen clustering algorithms. *Psychometrika*, 45(3), 325-342.
- Murphy, K., Shleifer, A. and Vishny, R. (1989). Industrialization and the big push. *Journal of Political Economy*, (97), 1003-1026.
- Myrdal, G. (1957). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Ocampo, J. A. (2001). Raúl Prebisch y la Agenda del Desarrollo en los albores del siglo XXI, *Revista de la CEPAL*, (75), 25-40.
- Palma, G. (1978). *Dependency and development: a critical overview*. *World Development*. (s. d.).
- Prebisch, Raúl. (1950). The economic development of Latin America and its principal problems. New York, USA: United Nations.
- Postiglione, P., Benedetti, R. and Lafratta, G. (2010). A regression tree algorithm for the identification of convergence clubs. *Computational Statistics & Data Analysis*, 54(11), 2776-2785.
- Quah, D. (1996). Twin peaks: growth and convergence in models of distribution dynamics. *The Economic Journal*, 106(437), 1045-1055.
- Ratkowsky, D. and Lance, G. (1978). A criterion for determining the number of groups in a classification. *Australian Computer Journal*, (10), 115-117.
- Romaguera, P. (1992). Restricciones al crecimiento: aplicación de un modelo de brechas a la economía chilena, *Coleccion Estudios Cieplan*, (36), 145-182.
- Ros, J. (2013). Stylized Facts. *Rethinking Economic Development, Growth and Institutions*. Oxford, UK: OUP.
- Rostow, Walt W. (1963). The take-off into self-sustained growth. En Barry E. Supple (ed.), *The experience of economic growth: case studies in economic history*, New York, USA: Random House.
- Rousseeuw, P. (1987). Silhouettes: a graphical aid to the interpretation and validation of cluster analysis. *Journal of Computational and Applied Mathematics*, (20), 53-65.
- Sarkar, P. (1997). Growth and terms of trade: a North-South Macroeconomic framework, *Journal of Macroeconomics*, 19(1), 117-133.
- Snowdown, B. (2009). The Solow Model, poverty traps, and the foreign aid debate. *History of Political Economy*, 41(1), 241-262.
- Solow, R. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Swan, T. (1956). Economic growth and capital accumulation. *Economic record*, 32(2).

- Thirlwall, A. (1983). Foreign Trade elasticities in centre-periphery models of growth and development, *PSL Quarterly Review*, 36(146), 249-261.
- Todaro, M. and S. Smith (2012) Comparative economic development. In Addison-Wesley, *Economic Development*. Boston, USA.
- Ward, J. (1963), Hierarchical grouping to optimize an objective function. *Journal of the American Statistical Association*, (58), 236-244.
- Xu, R. and Wunsch, D. (2008). *Clustering*. New Jersey, USA: John Wiley & Sons, Inc.

ESTUDIOS SOCIECONÓMICOS

Vol. 71, N.º 114 (noviembre 2019)

EL PARADIGMA MARXISTA Y LA CIENCIA ECONÓMICA

THE MARXIST PARADIGM AND ECONOMIC SCIENCE

MARIO DEL ROSAL

Universidad Complutense de Madrid

Recepción de manuscrito: 30 de septiembre de 2019

Aceptación de versión final: 14 de octubre de 2019

RESUMEN En el ámbito de la ciencia económica, el paradigma marxista reúne una serie de cualidades que lo distinguen categóricamente de los enfoques ortodoxos. Su carácter heterodoxo, crítico, social, histórico y político permite definirlo como la propuesta de análisis más avanzada y desarrollada en el campo de la crítica de la economía política. En este texto, proponemos una caracterización basada en la contraposición de los elementos esenciales del marxismo con dos tipos genéricos de escuelas y tendencias. Por un lado, las convencionales, defensoras del modo de producción capitalista, ya sea en su versión neoclásica o en su modalidad keynesiana. Y, por otro, con el populoso mundo de las heterodoxias no marxistas, generalmente críticas con el sistema, pero siempre enmarcadas en los límites del reformismo.

PALABRAS CLAVE Marx, crítica de la economía política, heterodoxia, paradigma.

ABSTRACT In the field of economic science, the Marxist paradigm brings together a series of attributes that categorically distinguish it from orthodox approaches. Its heterodox, critical, social, historical and political character makes it possible to define it as the most advanced and developed analysis proposal in the field of the critique of political economy. In this text, we propose a characterization based on the opposition of the essential elements of Marxism against two generic types of economic schools and tendencies. On the one hand, mainstream authors, who advocate for the capitalist mode of production, either in its neoclassical version or in its Keynesian variant. And, on the other, the populous world of non-Marxist heterodoxies, generally critical of the system, but always framed within the limits of reformism.

KEYWORDS Marx, critique of political economy, heterodoxy, paradigm.

JEL CODES B20, B24, B4, B51.

INTRODUCCIÓN

No cabe duda de que la economía política es una ciencia, ya que se esfuerza en emplear el método científico. Sin embargo, como dijo Rosa Luxemburgo, es una «ciencia extraña» (1974, pág. 1). Y lo es por la sencilla razón de que trata de estudiar la faceta material de la sociedad y, por

lo tanto, está tan condicionada por los intereses de clase y por la ideología como cualquier otra rama de las ciencias sociales. Es imposible encontrar escuelas, autores u obras que traten los fenómenos económicos al margen de lo que la epistemología llama *paradigma*, es decir, una visión global de la realidad, del ser humano y del conocimiento. Esto significa, simplemente, que la pretensión de neutralidad y objetividad técnica que caracteriza a los enfoques económicos dominantes no es más que una forma de imponer sus principios como las únicas guías de acción legitimada en el ámbito científico. Por lo tanto, no es más que la versión contemporánea de la estrategia tradicional de imposición de la ortodoxia.

A partir de esta constatación, este trabajo intenta mostrar las características definitorias esenciales del que consideramos paradigma económico crítico por excelencia: el *marxista*. Para ello, plantea una caracterización basada en el análisis comparativo de los elementos básicos del marxismo en la esfera de la ciencia económica en relación con otros paradigmas, tanto convencionales como heterodoxos.

LA NECESIDAD DEL PARADIGMA

Las teorías económicas son racionalizaciones de los intereses políticos de las clases y grupos en conflicto, y hay que entenderlas como tales. Detrás de las alternativas económicas se agazapan visiones de sociedad, modelos culturales y luchas por el poder. Los proyectos económicos llevan consigo proyectos políticos y sociales.

ADAM PRZEWORSKI (1985).

El estudio y la interpretación de cualquier fenómeno mediante la aplicación del método científico implica, indefectiblemente, la adopción de un enfoque teórico específico de análisis. O, para ser más exactos, de un *paradigma*, es decir, «una imagen básica del objeto de una ciencia [que] sirve para definir lo que debe estudiarse, qué cuestiones deben plantearse, cómo deben formularse y qué reglas deben seguirse para interpretar las respuestas obtenidas».¹

Que un autor o un trabajo asuman explícitamente o no un determinado paradigma es indistinto: *es imposible que no exista*. Se trata de un elemento estructural, apriorístico, sin el cual, no es factible trabajo científico alguno. Cualquier desarrollo intelectual que pretenda no tener un paradigma de referencia solo puede ser un caos amorfo de ideas inconexas o, simplemente, un engaño.

Las razones por las que la asunción de un determinado paradigma es clave en cualquier trabajo científico son varias. En primer lugar, cada paradigma afronta la realidad planteando preguntas distintas, enfocando facetas diferentes de dicha realidad y, obviamente, tratando de confirmar hipótesis diversas, favoreciendo unas y marginando otras. Además, cada paradigma analiza fenómenos económicos distintos, considera variables dispares, las interrelaciona de formas diversas y mide magnitudes diferentes.

Por otro lado, cada paradigma implica y estimula la existencia de todo un entramado de prejuicios, intereses y posicionamientos personales y sociales en el investigador que pueden determinar en gran medida su enfoque y los resultados de su trabajo. Máxime cuando la economía se trata, como se ha dicho, de una ciencia social, en la que el sujeto y el objeto de estudio

coinciden como elementos que son de la sociedad humana. Esta red de pulsiones, además de enormemente compleja y profundamente dialéctica en cuanto cambiante y contradictoria, suele ser negada o, simplemente, ignorada por los científicos sociales de las corrientes académicas e ideológicas dominantes. Estos autores, amparados en la aceptación de sus postulados como ortodoxia, o bien presumen innecesario aclarar su posicionamiento, o bien lo entienden como perfectamente neutral.

Por todo ello, consideramos de una importancia esencial, por pura honestidad científica, la correcta y completa determinación del paradigma teórico que se emplee en cualquier trabajo académico, ya que será un factor fundamental tanto del método de trabajo que se siga como de las hipótesis que se planteen, las variables que se manejen y las conclusiones a las que se llegue. Porque «declarar abiertamente las bases subjetivas de una investigación no la hace menos objetiva, sino que, por el contrario, facilita que el lector pueda hacerse un juicio independiente de los resultados» (Edvinsson, 2005, pág. 9).

CARACTERIZACIÓN DEL PARADIGMA MARXISTA

Antes de caracterizar el paradigma marxista, que es el objetivo de este texto, se debe hacer una distinción terminológica previa. En castellano, los términos *marxiano* y *marxista* no significan lo mismo.² Habitualmente, el primero hace referencia a los postulados originales de Karl Marx, de manera que suele remitir directamente a sus obras o acciones. El segundo alude a elaboraciones posteriores de quienes se consideran sus seguidores y que, en general, tratan de explicar, actualizar, aplicar, continuar, mejorar, reformar o interpretar la obra del pensador alemán (Palazuelos, 1986, pág. 21). La fidelidad con la que siguen la senda de la obra de Marx los que se consideran a sí mismos marxistas es siempre un asunto polémico; tanto que llega a alcanzar extremos que basculan entre lo apasionante y lo desesperante. En este trabajo, no pretendemos tratar la cuestión de ningún modo, sino que nos limitamos a tratar de ofrecer una interpretación de las características definitorias que sitúan al paradigma marxista en el ámbito de las escuelas económicas actuales.

En particular, se va a plantear una caracterización general del paradigma marxista a través de la explicación de las que consideramos sus principales elementos distintivos: su carácter heterodoxo, crítico, social, histórico y político.

UN PARADIGMA HETERODOXO

Para explicar por qué el marxismo constituye un paradigma heterodoxo, obviamente se debe empezar por distinguir entre la ortodoxia y la heterodoxia como las dos grandes categorías en que, a nuestro juicio, se puede dividir la corriente académica general en el ámbito económico. Para ello, puede ser útil acudir a la etimología. La palabra ortodoxo procede de los vocablos griegos ὀρθός, que significa «correcto» y δόξα, que quiere decir «opinión»; por lo tanto, el ortodoxo es quien tiene la opinión que se supone correcta. Por el contrario, la primera mitad de la palabra heterodoxo viene del griego ἕτερο que viene a significar «otro, distinto»; así, heterodoxo es quien sostiene una opinión diferente a la aceptada como correcta por la mayoría.

Evidentemente, lo que se considera correcto depende del momento y el lugar, de manera que algunas escuelas económicas pueden ser ortodoxas o heterodoxas en función de la sociedad y la época que consideremos. Por poner un simple ejemplo, la teoría del valor trabajo era ortodoxa en tiempos de Adam Smith y David Ricardo, mientras que hoy en día se sitúa en los márgenes de la heterodoxia. Lo mismo ocurrió con gran parte de los economistas de referencia para la escuela neoclásica, que hasta la década de 1870 no pasaban de ser autores de segunda fila.

Con intención sintética, podemos llamar *escuelas económicas ortodoxas, convencionales o dominantes* a todas aquellas cuyos principales *supuestos paradigmáticos* (Kerbo, 2002, págs. 80, 108) o presunciones sobre la realidad se pueden resumir del siguiente modo:

(1) Rechazan cualquier tipo de teoría objetiva laboral del valor y asumen teorías subjetivas —como la utilitarista— o ninguna en absoluto. La escuela austriaca sería un ejemplo del primer caso, mientras que el modelo walrasiano propio de la llamada economía del bienestar de Harrod, Domar o Kaldor lo sería del segundo (Dobb, 1973, págs. 261-263; Katz, 2010, págs. 39-45).

(2) Como consecuencia lógica de lo anterior, consideran que cada agente individual o colectivo participa en la economía a partir de su propia dotación de factores productivos y recibe una contraprestación conforme con su aportación al proceso de producción (Gamble y Walton, 1976, págs. 61-62). Por ello, o bien niegan la existencia de intereses antagónicos esenciales entre dichos agentes, descartando, por ende, cualquier tipo de *explotación* intrínseca, o bien la justifican a partir de consideraciones de tipo moral o economicista (Shaikh, 1990, págs. 33, 42).

Como indica Guerrero (1997, págs. 14-15): «[...] los ortodoxos insisten en que, desde un punto de vista económico, no hay razón alguna para hablar de la explotación —que siempre conciben en términos distributivos— de un factor productivo por otro factor, ya que creen que el sistema da a cada factor un equivalente de lo que éste aporta a la producción». La mayor parte de estos enfoques rechaza el concepto de lucha de clases y niega que sea en modo alguno el factor principal de la dinámica económica y social, aunque algunos paradigmas la aceptan más o menos explícitamente y, en ese caso, se posicionan del lado del capital.³

(3) Conciben el capitalismo como sistema económico definitivo, de modo que estudian sus fundamentos y su funcionamiento como si se tratara de una estructura permanente en el tiempo, aunque en constante evolución y adaptación a los cambios internos y externos. Esta capacidad de cambio continuo, tan próxima al adagio lampedusiano, es precisamente una de las principales cualidades del modo de producción capitalista y lo que le ha permitido sobrevivir a tantas y tan graves crisis a lo largo de su historia. En coherencia con esta visión, estas escuelas consideran posible la continuidad indefinida del sistema a lo largo del tiempo, asuman o no sus contradicciones intrínsecas.

Por ejemplo, la escuela keynesiana y sus sucesores —especialmente, los ajenos a la síntesis neoclásica, como los poskeynesianos— tienen perfectamente claras muchas de las contradicciones del capitalismo, aunque no siempre las asuman explícitamente. Precisamente por ello, ha tratado de elaborar un mecanismo de intervención estatal que coadyuve a la supervivencia del capitalismo, aun a costa de distorsionar los supuestos automatismos del mercado. Desde este punto de vista, no puede considerarse a John M. Keynes, por lo tanto, más que como ortodoxo, puesto que creía en la posibilidad de un capitalismo eterno (Guerrero, 1997, pág. 30). Sí cumpliría con ese perfil un autor como Joseph Schumpeter, quien, muy a su pesar, estaba

convencido de que el capitalismo acabaría por sucumbir para ser sustituido por alguna forma de socialismo (Schumpeter, 1942, págs. 61-62).

(4) Centran sus estudios fundamentalmente en el análisis estático del equilibrio, tanto global como parcial, dan enorme importancia al desarrollo matemático de la teoría y tienden a separar taxativamente los fenómenos económicos de la dinámica social y política.

Las *escuelas heterodoxas, críticas o alternativas*, llamadas así por oposición a las ortodoxas y entre las que se circunscribiría el marxismo, serían, por tanto, aquellas que:

(1) En general, o bien asumen la teoría laboral del valor, o, al menos, rechazan las teorías subjetivas. Algunos ejemplos de autores heterodoxos que, a pesar de serlo, rechazan la teoría laboral del valor marxiana son Joan Robinson o Piero Sraffa (Guerrero, 1997). En estos casos, no obstante, desarrollan sus postulados sobre la base de algún tipo de lucha de clases antagónicas en el seno del capitalismo.

(2) En coherencia con lo anterior, consideran que el sistema capitalista se fundamenta en la existencia de dos clases sociales fundamentales —capital y trabajo—, cuyos intereses son esencialmente antagónicos debido a la explotación económica sistemática a la que la segunda es sometida por la primera.⁴ De esta explotación nace el excedente en forma de plusvalor que permite la dinámica de acumulación.

(3) Confirman la tendencia autodestructiva del sistema capitalista derivada de sus propias contradicciones internas y, como resultado de ello, conciben el capitalismo como una etapa histórica destinada a desaparecer antes o después.

(4) Priorizan el análisis dinámico sobre el estático, reconocen la innegable importancia de los fenómenos y las relaciones sociales y políticas en la economía, se alejan del fundamentalismo matemático y mantienen una visión más próxima al holismo metodológico.

La gran diversidad de teorías económicas vigentes y las enormes dificultades que la economía como ciencia social tiene para aplicar el principio de falsabilidad podrían llevar a la conclusión de que, en nuestros días, existen múltiples enfoques posibles para estudiar los fenómenos económicos sin que ninguno sea superior a otro. Y, aunque esto es parcialmente cierto, la verdad es que la preeminencia de las corrientes ortodoxas es innegable, gracias, al menos en parte, a sus intereses compartidos con los poderes económicos y empresariales y a los inauditos medios financieros y mediáticos que tiene a su disposición. Las teorías ortodoxas tratan de marginar —o absorber, si se diera el caso— con tal fuerza a las corrientes alternativas que resulta ilusorio suponer que todas las propuestas gozan de iguales posibilidades de desarrollo en el ámbito académico, político o institucional. Por eso, la elección de un paradigma distinto o contrario a los convencionales es, como lo ha sido siempre, una tarea arriesgada que asegura a quien la toma mayores dificultades tanto para desarrollar su carrera profesional como para gozar de una difusión amplia. No en vano, Keynes decía «amigablemente» de los heterodoxos que formaban el «submundo herético» de la economía (Dobb, 1973, pág. 134).

UN PARADIGMA CRÍTICO

Las grandes obras económicas de Karl Marx y una buena parte de sus textos históricos, políticos y filosóficos, ya sean en solitario o con la colaboración de Friedrich Engels, incluyen en su

título o en su subtítulo la palabra «crítica», lo que muestra claramente la vocación de su pensamiento. Esto se da en la mayor parte de sus escritos de carácter económico, como Introducción a la crítica de la economía política (1857), Elementos fundamentales para la crítica de la economía política —conocidos como los Grundrisse— (1857/58), Contribución a la crítica de la economía política (1859) y, por supuesto, los tres volúmenes de El capital (1867/85/94), subtulado Crítica de la economía política. También, se muestra en los opúsculos sobre diversos programas de la socialdemocracia alemana, como la Crítica al programa de Gotha (1875). Esta tendencia llega a la hipérbole casi cómica en el irónico subtítulo de La sagrada familia, escrita a cuatro manos con Engels y publicada en 1845: Crítica de la crítica crítica.

Pero, ¿por qué es el marxismo un paradigma crítico? Para responder a esta pregunta adecuadamente es recomendable acudir, de nuevo, al auxilio de la etimología. El adjetivo «crítico» procede del latín *criticus* y éste, a su vez, del griego κριτικός, procedente del sustantivo κριτική, cuyo significado se asimila al de «juicio», «examen» o «análisis». Así, un enfoque crítico es, etimológicamente, un enfoque que analiza, examina y juzga. Evidentemente, ninguna teoría científica —ya sea la economía o cualquier otra ciencia social o natural, ya sea la perspectiva marxista o alguna distinta— puede dejar de ser crítica en este sentido, dado que la ciencia no es sino la constante puesta en duda de lo previamente creído o demostrado. O, dicho de otra forma, la *perenne posibilidad de refutación*. En este sentido, toda teoría científica deberá ser crítica, ya que el incumplimiento de este requisito la convertiría en dogma, que es la antítesis de la ciencia. Como dice un pensador italiano actual:

El dogma produce intolerancia en cualquier campo del saber [...], considerar la propia verdad como la única posible significa negar toda búsqueda de la verdad. En efecto, quien está seguro de poseer la verdad no necesita ya buscarla, no siente ya la necesidad de dialogar, de escuchar al otro, de confrontarse de manera auténtica con la variedad de lo múltiple. Solo quien ama la verdad puede buscarla de continuo. Esta es la razón por la cual la duda no es enemiga de la verdad, sino un estímulo constante para buscarla. Solo cuando se cree verdaderamente en la verdad, se sabe que el único modo de mantenerla siempre viva es ponerla continuamente en duda. Y sin la negación de la verdad absoluta no puede haber espacio para la tolerancia. (Ordine, 2013, pág. 131)

Pero, mucho más allá de esto, el marxismo es un paradigma *explícitamente* crítico porque pone en cuestión tanto las presunciones teóricas de los enfoques ortodoxos como, sobre todo, el propio modo de producción capitalista (Lichtheim, 1970, pág. 101). De hecho, «[e]n su aspecto teórico, el marxismo era tanto una explicación como una crítica de la sociedad burguesa» (*ibidem*, pág. 93). Así, mientras los postulados convencionales asumen como axiomas ciertas afirmaciones que no se plantean debatir y que, en la mayor parte de las ocasiones, ni se molestan en explicar, el marxismo critica radicalmente —es decir, *desde su raíz*— los cimientos mismos de esos constructos intelectuales.

Esto no es nada nuevo, desde luego. Ya Marx criticaba a los clásicos en el mismo sentido cuando decía lo siguiente:

La Economía Política parte del hecho de la propiedad privada, pero no lo explica. [...] La Economía Política no nos proporciona ninguna explicación sobre el fundamento de la división

de trabajo y capital, de capital y tierra. Cuando determina, por ejemplo, la relación entre beneficio del capital y salario, acepta como fundamento último el interés del capitalista; en otras palabras, parte de aquello que debería explicar. Otro tanto ocurre con la competencia, explicada siempre por circunstancias externas. (Marx, 1844, pág. 104)

Cuando el marxismo pone en duda la supuesta tendencia al equilibrio y la armonía social del sistema económico, cuando mantiene vivo el debate sobre las teorías del valor e impugna la teoría subjetiva de la utilidad marginal, cuando afea a la Academia su huida de la realidad y su enroque en las torres de marfil de las platónicas matemáticas⁵ o cuando reta a marginalistas y keynesianos a refutar la hipótesis de la tendencia autodestructiva del capitalismo, está siendo crítico en un sentido fuerte, ya que plantea, sencillamente, la necesidad de no dar nada por hecho, sino de seguir debatiendo seriamente (Guerrero, 1997, págs. 28-29).

En este sentido, no deja de ser paradójico que muchos economistas celosamente cobijados en los convencionalismos de la ortodoxia conciban el método marxista, en general, y a Marx, en particular, como dogmáticos, con la excusa de la espuria apropiación que se hizo de su nombre en la construcción de filosofías de pensamiento único en algunos países del llamado socialismo real. Estas concepciones se encuentran tanto más alejadas del espíritu marxista cuanto más creen en la infalibilidad de sus postulados, de igual manera que las verdades reveladas de las religiones constituyen la antítesis de la filosofía y de la ciencia. El propio Engels, en una carta al economista y sociólogo alemán Werner Sombart fechada en 1895, lo manifiesta con claridad meridiana: «[...] toda la concepción de Marx no es una doctrina, sino un método. No ofrece dogmas hechos, sino puntos de partida para la ulterior investigación y el método para dicha investigación» (Marx y Engels, 1974).

Por eso, leer o citar *El capital* acriticamente, como se lee un texto religioso, es, sin duda alguna, peor que prohibirlo o quemarlo.

[Marx], que despreciaba todo dogmatismo, que tenía por máxima aquello de que hay que dudar de todo y que presentaba la crítica precisamente como forma de hacer entrar en razón a los dogmáticos, todavía tuvo tiempo de ver cómo, en su nombre, se construía un sistema filosófico para los que no tienen duda de nada y se exaltaba su método como llave maestra para abrir las puertas de la explicación de todo. (Fernández Buey, 2009, pág. 13)

Pero la palabra crítico tiene, como explica el diccionario de la RAE, una segunda acepción según la cual se refiere a algo perteneciente o relativo a la *crisis*. Este concepto, procedente del latín *crisis* y, a su vez, del griego κρίσις, se refiere a un cambio, una ruptura o una elección decisiva. En su concepción dialéctica propia del materialismo histórico, el marxismo considera el capitalismo como una etapa histórica más dentro de la evolución de la sociedad humana; una etapa caracterizada por contradicciones internas crecientes que, del mismo modo que permitieron su advenimiento y apogeo tras la disolución del feudalismo, lo conducirán a su crisis, esto es, a su desaparición y sustitución por otro sistema diferente (Gamble y Walton, 1976, pág. 120). Así, «su objetivo es comprender la naturaleza del capitalismo en tanto que sistema transitorio, como estadio particular del desarrollo social. Para el marxismo, la búsqueda de las leyes económicas del funcionamiento y de la evolución del sistema capitalista está indisolublemente vinculada a la perspectiva de su transformación» (Gill, 1996, pág. 75). En este sentido, por lo

tanto, la teoría marxista es una teoría crítica por ser una teoría de la crisis, del cambio, de la evolución a través de la revolución.

Por otra parte, la naturaleza profundamente crítica de la teoría marxista responde también a que adopta una perspectiva *conflictiva* de la realidad económica. La razón está en que considera que la división en clases en que se basa la sociedad capitalista se fundamenta en la explotación de una clase por otra; en este caso, del capital por el trabajo. Por ello, afirma que ambas clases sociales son antagónicas por definición y, consecuentemente, rechaza de plano la posibilidad de que existan intereses comunes a ambas en el marco del modo de producción capitalista (Gill, 1996, págs. 233-256). Impugna, consecuentemente, las tesis que niegan la existencia de dichas clases sociales o de la lucha entre ambas, cuestiones que el marxismo considera consustanciales al capitalismo y esenciales para su comprensión.

Por lo tanto, la perspectiva marxista se construye sobre un paradigma crítico del conflicto entre clases sociales según el cual una minoría es capaz de imponer su dominación sobre una mayoría sometida gracias a la propiedad o el control de los medios de producción. Esta concepción cree posible y deseable la construcción de una sociedad más justa e igualitaria en la que no exista esta relación de explotación gracias a la abolición de las clases sociales. Lógicamente, sobre la base de una idea optimista de la antropología que considera al hombre como un ser naturalmente cooperativo, solidario y dotado de cualidades como la empatía y el altruismo o, al menos, capaz de serlo si las instituciones sociales, fuertemente restrictivas a causa del poder que sobre ellas tienen las clases dominantes, permitieran, facilitaran o estimularan este tipo de comportamiento.

En relación con la idea marxiana del hombre, dice el sociólogo C. Wright Mills: «una imagen positiva del hombre, de lo que el hombre podría llegar a ser, subyace a cada línea de su análisis de lo que consideraba una sociedad inhumana» (citado en Kerbo, 2002, pág. 86). En todo caso, conviene no confundir esta visión con el concepto rousseauiano del «buen salvaje». Jean-Jacques Rousseau abjuraba de la civilización por ser, a su juicio, un agente de corrupción de la naturaleza esencialmente bondadosa del hombre. Marx, sin embargo, cree en la idea de progreso y afirma que el ser humano solo puede alcanzar su plenitud en la sociedad, aunque solo si ha abolido las clases sociales. Rousseau pretendía la vuelta a la comunidad primitiva como medio de regeneración del hombre, mientras que Marx apostaba por superar el capitalismo como tipo último de sociedad explotadora y aprovechar sus logros materiales para alcanzar y construir el socialismo.

UN PARADIGMA SOCIAL, HISTÓRICO Y POLÍTICO

Marx se educó bajo la influencia del grandioso sistema filosófico de G. W. F. Hegel y perteneció al círculo de los hegelianos de izquierda. Consideraba la *dialéctica* como el método definitivo para comprender la evolución de la sociedad humana, pero pronto abominó del idealismo propio del sistema del filósofo alemán (Marx, 1867: xxiii-xxiv; Marx y Engels, 1845, págs. 49-50). Primero, siguiendo los pasos de la crítica a la religión de Feuerbach y, después, desarrollando el concepto finalmente bautizado como *materialismo histórico*, visión de la sociedad que supone el conocimiento humano como reflejo de la realidad, y no al contrario (Fernández Buey, 2009). Se recuerda, en todo caso, que la dialéctica, del griego *διαλεκτική*, no es solo un

concepto hegeliano, sino una forma de afrontar las contradicciones de la realidad en la búsqueda de la verdad o la razón que se remonta a Platón.

Pero si la figura de Marx, resulta única es porque a este sustrato filosófico del idealismo alemán le agregó las bases políticas del socialismo utópico francés y la estructura científica de los economistas clásicos británicos (Lichtheim, 1970, pág. 93). El resultado es una concepción del mundo que le permite deducir que las sociedades y su historia son, en última instancia, el resultado de las condiciones de su propia producción y reproducción, es decir, de sus condiciones materiales de vida.

Esta idea no debe confundirse con una concepción simplona e interesada del marxismo como una teoría economicista, reduccionista o determinista. El materialismo no consiste en identificar cada elemento o cambio en la forma de las relaciones sociales unívoca y unidireccionalmente con un determinado factor económico. Tampoco implica que la estructura productiva condicione siempre y en cualquier caso la superestructura jurídica y cultural (Harrison, 1978, pág. 18). Como afirma Fernández Buey: «[L]een a Marx al revés quienes reducen sus obras a un determinismo económico» (2009, pág. 13). Si bien hay ciertos textos políticos de Marx en los que puede parecer evidente un determinismo economicista, las obras de madurez —entre las que destacan los Grundrisse de 1857-58 como material complementario de *El capital*— rechazan esta interpretación (Kerbo, 2002, pág. 89).

A partir de este enfoque, el marxismo considera los modos de producción, sus fuerzas productivas y las relaciones sociales que generan como el punto de partida en el estudio de las sociedades humanas y la comprensión de aquéllas como la única manera de entender el desarrollo, evolución y cambio de éstas a lo largo de la historia (Marx y Engels, 1845, págs. 36-37).

Según esta concepción, Marx distingue metafóricamente entre la *estructura* —a veces llamada infraestructura—, que serían las *relaciones sociales* determinadas por las *fuerzas productivas* que forman la base económica o material de la producción, y la *superestructura*, que estaría compuesta por el conjunto de valores, creencias, normas y mitos que configuran el corpus ideológico, político, religioso, cultural, filosófico y legal de la sociedad (Marx y Engels, 1845, pág. 63). La estructura determina *en última instancia* la superestructura y ésta garantiza la legitimación y continuidad de aquélla (Kerbo, 2002, pág. 89; Harrison, 1978, págs. 17-18). El celeberrimo prólogo de Contribución a la crítica de la economía política aclara estos conceptos de forma insuperable:

En la producción social de su existencia, los hombres establecen determinadas relaciones, necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a un determinado estadio evolutivo de sus fuerzas productivas materiales. La totalidad de esas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se alza un edificio jurídico y político, y a la cual corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material determina el proceso social, político e intelectual de la vida en general. No es la conciencia de los hombres lo que determina su ser, sino, por el contrario, es su existencia social lo que determina su conciencia. (Marx, 1859, págs. 4-5)

La idea materialista de la historia, unida a los conceptos de fuerzas productivas, relaciones de producción, estructura y superestructura, conducen a Marx a una comprensión *dialéctica* de

los fenómenos económicos y de la evolución de las sociedades humanas.⁶ Esta evolución se caracteriza porque los constantes avances y cambios de las fuerzas productivas acaban chocando contra las relaciones sociales de producción que, aunque también evolucionan, lo hacen mucho más lentamente y acaban convirtiéndose en un obstáculo para el desarrollo productivo (Marx y Engels, 1845, pág. 168). Esta contradicción fundamental acaba, antes o después, dando lugar a una transformación necesariamente *revolucionaria* tanto de las relaciones sociales basadas en la producción (estructura) como de las configuraciones jurídicas, sociales y políticas (superestructura). Como dice Marx en la continuación del texto anterior:

En un estadio determinado de su desarrollo, las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes [...]. Esas relaciones se transforman de formas de desarrollo de las fuerzas productivas en ataduras de las mismas. Se inicia entonces una época de revolución social. Con la modificación del fundamento económico, todo ese edificio descomunal se trastoca con mayor o menor rapidez. [...] Una formación social jamás perece hasta tanto no se hayan desarrollado todas las fuerzas productivas para las cuales resulta ampliamente suficiente, y jamás ocupan su lugar relaciones de producción nuevas y superiores antes de que las condiciones de existencia de las mismas no hayan sido incubadas en el seno de la propia antigua sociedad. (Marx, 1859, pág. 5)

La dialéctica materialista conduce a Marx a una conclusión obvia: las sociedades humanas no son, en ningún caso, eternas o permanentes, sino esencialmente históricas y, por lo tanto, necesariamente temporales. Nacen, se desarrollan, llegan a un período de auge y acaban decayendo como consecuencia de la interacción entre estructura y superestructura, de la dinámica de las relaciones sociales basadas en el progreso técnico. Esto significa, por lo tanto, que las sociedades humanas se van sucediendo a lo largo de la historia, pero no en una línea cualquiera, y mucho menos de forma circular o cíclica, sino a través de un proceso con una tendencia materialmente progresiva basada en el conocimiento acumulativo del género humano.

Los científicos sociales convencionales, aun sinceramente dispuestos a reconocer esto para las sociedades anteriores a la capitalista, suelen ser reacios a aplicar el mismo rasero al capitalismo. El propio título de la otrora famosa obra de Francis Fukuyama, *El fin de la historia y El último hombre* (1992), habla bien a las claras de esta actitud. Como explica Lukács en *Historia y conciencia de clase* (1923): «[e]sta médula no histórica y antihistórica del pensamiento burgués aparecen en una forma más evidente cuando consideramos el problema del presente como un problema histórico. [...] La completa incapacidad de todos los pensadores e historiadores burgueses para comprender los acontecimientos histórico-mundiales del presente como historia del mundo quedará como un recuerdo desagradable para toda gente sensata» (citado en Sweezy, 1942, pág. 32). No obstante, esta incapacidad no es exclusiva de la economía convencional, sino que también caracteriza a los diversos tipos de socialismo premarxista y a otras formas de pseudosocialismo pequeñoburgués, como el cooperativismo o todo tipo de propuestas más actuales, desde la economía del bien común hasta las teorías del decrecimiento (Harrison, 1978, págs. 11-15).

Este progreso histórico se cimienta, como decimos, en la dinámica potencial de cambio que subyace a todo sistema social y que acaba haciéndose realidad mediante episodios

revolucionarios de mutación radical. Sin embargo, aunque el marxismo considera que estos procesos latentes y sus manifestaciones explosivas dependen en gran medida de factores ajenos al comportamiento humano consciente, lo cierto es que no se trata de un paradigma mecanicista (Sweezy, 1942, pág. 31).

Los hombres hacen su propia historia, pero no la hacen a su voluntad, bajo condiciones elegidas por ellos mismos, sino bajo condiciones directamente existentes, dadas y heredadas. La tradición de todas las generaciones muertas gravita como una pesadilla sobre el cerebro de los vivos. (Marx, 1852, pág. 33)

Su filosofía materialista, dialéctica e histórica es la razón por la que el marxismo no puede aceptar las ideas que sobre la sociedad tienen las escuelas económicas ortodoxas. Según éstas, animadas por metáforas de toda índole, como la de las abejas de Mandeville o la mano invisible de Adam Smith, los individuos (agentes económicos) interactúan con las cosas (bienes y servicios) de forma racional y utilitarista, buscando el máximo beneficio propio y, con ello, supuestamente, el máximo beneficio colectivo. El resultado de estas acciones independientes, aisladas y descoordinadas daría lugar, mediante una tendencia intrínseca al equilibrio, al mejor de los resultados posibles, como defiende la escuela neoclásica, o, al menos, a un resultado subóptimo susceptible de ser mejorado mediante mecanismos compatibles con el sistema, como afirma el enfoque keynesiano. De esa manera, estos análisis parten necesariamente de una entelequia, una idea del ser humano absolutamente ajena a la realidad social del hombre. En lugar de concebirlo como el producto y, al mismo tiempo, el productor de la sociedad, lo suponen independiente de ella. Y la sociedad, en lugar de ser un todo en constante cambio determinado por sus partes y, al mismo tiempo, determinante para ellas, resulta ser la simple agregación de átomos autónomos.

Para la perspectiva marxista, la sociedad, cuya configuración ideológica y política está determinada por las relaciones de producción, condiciona decisivamente la vida de los hombres, cuya conciencia del mundo, aspiraciones y comportamiento no pueden ser estudiados como una variante acumulativa de seres individuales, sino como el resultado de una serie compleja de relaciones sociales (Marx y Engels, 1845, pág. 17). Para el marxismo, el ser humano no es el *Homo economicus* del capitalismo utilitarista de Bentham, sino el *Zóon politikon* (ζῷον πολιτικόν) de Aristóteles.

El hombre es, por naturaleza un animal cívico [*zoon politikon*]. Y el enemigo de la sociedad ciudadana es, por naturaleza, y no por casualidad, o bien un ser inferior o más que un hombre. [...] Y el que no puede vivir en sociedad, o no necesita nada por su propia suficiencia, no es miembro de la ciudad, sino como una bestia o un dios. (Aristóteles, s. IV a.C., págs. 47-48)

A este respecto, Marx manifiesta su crítica feroz y sarcástica sobre el gusto por las «robinsonadas» de los que solía llamar economistas vulgares.

El hombre es, en el sentido más literal, un *zoon politikon*, no solamente un animal social, sino un animal que solo puede individualizarse en la sociedad. La producción por parte de un individuo aislado, fuera de la sociedad [...] no es menos absurda que la idea de un desarrollo del lenguaje sin individuos que vivan juntos y hablen entre sí. (Marx, 1857, págs. 282-283)

De esta cuestión deriva otra más esencial a la hora de entender las razones por las que el marxismo es una teoría profundamente social. Todas las escuelas ortodoxas, acepten o no la existencia de contradicciones consustanciales al sistema, asumen una concepción *armonicista* del capitalismo, es decir, que creen que todos los miembros de la sociedad comparten intereses comunes. Y que esos intereses comunes pueden ser satisfechos en el marco del sistema capitalista en términos generales, por más que puedan darse desequilibrios puntuales, discrepancias parciales o sectores minoritarios netamente perjudicados. De este modo, niegan la existencia de clases sociales antagónicas y de explotación sistemática del trabajo por parte del capital. Y de ahí que estas escuelas convencionales insistan en centrar el análisis de los posibles desequilibrios del sistema en la esfera de la *circulación*, superficial por naturaleza, y no de la *producción*, fundamento esencial del mecanismo de explotación del capitalismo.

El marxismo impugna este armonicismo desde su misma raíz. No solo constata la existencia de clases sociales con intereses contrarios, sino que considera que estas clases y su antagonismo son producto del capitalismo y el resultado directo de la explotación de unos seres humanos por otros. Afirma que la clase trabajadora, crecientemente mayoritaria, es explotada sistemáticamente por la clase capitalista, que en esta situación se fundamenta la lógica del sistema y que no cabe la posibilidad de que sus intereses converjan de ninguna manera dentro de las reglas de este modo de producción. Como dijo en una de sus más famosas citas:

Toda la historia de la sociedad humana, hasta el día de hoy, es una historia de lucha de clases. Libres y esclavos, patricios y plebeyos, barones y siervos de la gleba, maestros y oficiales; en una palabra, opresores y oprimidos, frente a frente siempre, empeñados en una lucha ininterrumpida, velada unas veces, y otras, franca y abierta, en la lucha que conduce en cada etapa a la transformación revolucionaria de todo el régimen social o al exterminio de ambas clases beligerantes. (Marx y Engels, 1848, págs. 35)

Por consiguiente, mientras que las teorías ortodoxas son *asociales* (Sweezy, 1942, pág. 15), en el sentido de que consideran la sociedad capitalista como un dato previo, un conjunto básicamente armónico, estático y susceptible de continuidad *ad aeternum*, el marxismo tiene sus raíces en la mismísima naturaleza contradictoria y dinámica de la sociedad, lo que le da un carácter profundamente social.

Pero, además de reconocer esto, el paradigma marxista no se presenta como neutral, al estilo de las escuelas ortodoxas, que pretenden serlo, pero no lo son (Marx y Engels, 1845, pág. 285). Los economistas marxistas se esfuerzan en desvelar el funcionamiento real del capitalismo con un doble objetivo: el inmediato, que es mejorar la situación de la clase trabajadora, y el mediano, que es acelerar la caída del sistema y promover su relevo por el socialismo. Por lo tanto, podríamos decir que el marxismo no concibe la economía como ciencia únicamente positiva, sino también normativa, sea cual sea la perspectiva desde la que se plantee. Exactamente del mismo modo que no concibe la filosofía como una pura especulación metafísica, sino como un camino para la comprensión y, sobre todo, la transformación del mundo, como afirma su conocida 11.ª tesis sobre Feuerbach. El marxismo se diferencia de las corrientes dominantes en que toma partido *explícitamente*, mientras que aquéllas lo hacen de forma *implícita*, aunque se empeñen en negarlo de plano. De ahí que Marx, criticando la supuesta amoralidad radical con

la que se quería investir a la economía política ya en los tiempos de los clásicos, afirmara que «pese a su mundana y placentera apariencia, es una verdadera ciencia moral, la más moral de las ciencias» (Marx, 1844, pág. 159).

Por último, el marxismo critica abiertamente la separación estanca entre ramas del conocimiento que se ha generalizado como norma en las diversas ciencias, incluyendo las sociales. Es obvio que la división en áreas se hace inevitable cuando la ciencia ha llegado lejos y que la pretensión renacentista del sabio universal es inabarcable en el siglo XXI. Sin embargo, de ahí a parcelar el conocimiento en espacios cerrados y casi comunicados entre sí va un abismo. Esta separación convierte a los economistas en técnicos especializados, supuestamente neutrales y perfectamente ajenos a los historiadores, los filósofos, los politólogos y los sociólogos, lo que significa simplemente que son perfectos ignorantes de la historia, la filosofía, la política y la sociología. Este aislamiento mutuo es algo profundamente irracional e insensato por cuanto la economía, como las demás áreas mencionadas, no deja de ser una perspectiva de análisis de la misma sociedad que estudian el resto de disciplinas y no un conjunto separado de herramientas o conocimientos.

Esta impugnación de la separación y el aislamiento de las ciencias sociales entre sí no es una crítica únicamente marxista (Ordine, 2013, pág. 14). Por ejemplo, el economista sueco Gunnar Myrdal, entre otros, insiste en ello: «[el] aislamiento de una parte de la realidad social demarcándola como económica, no es lógicamente posible. En realidad, no hay problemas “económicos”, “sociológicos” o “psicológicos” sino, simplemente, problemas, y todos ellos son complejos» (1972, pág.171).

El proceso de transformación del científico con vocación social, crítica e interdisciplinar en un economista supuestamente técnico, neutral, acrítico y ultraespecializado se refleja hasta en el nombre de la materia, que, desde finales del siglo XIX, deja de conocerse por su denominación tradicional, economía política (*political economy*), para llamarse, simplemente, economía (*economics*). En efecto, la acuñación original, ideada en 1615 por el célebre fisiócrata Antoine de Montchétrien en su obra *Traicté de l'économie politique*, fue la utilizada por todos los economistas y pensadores clásicos hasta la popularización del famoso manual de economía de Alfred Marshall de 1890, *Principles of Economics*. En este texto, el autor inglés dio la partida de nacimiento oficial a la nueva manera de ver y llamar a esta ciencia, si bien ya había sido un término propuesto por William Jevons algunos años antes.

Este cambio de nombre no es solo eso, sino una declaración de intenciones que evidencia el interés por la reestructuración integral de los objetivos y el alcance de la materia, que se centrará cada vez más en las cuestiones técnicas y matemáticas del equilibrio, marginando su naturaleza social y contradictoria en un ejercicio de evasión cada vez más evidente y preocupante (Sampedro, 1976, pág. 14).

Al impugnar esta postura, el marxismo retoma una visión holística y crítica del hombre y de la sociedad en su profunda interrelación mutua sin la que es imposible entender cabalmente sus procesos y fundamentos, lo que redundará en un marco de análisis verdaderamente social, es decir, completo y multidisciplinar. Y lo hace porque la economía no es una ciencia técnica, sino una *ciencia social, histórica y política* por varias razones.

En primer lugar, la economía política es una ciencia social porque estudia las relaciones sociales de producción y no únicamente las fuerzas productivas, su combinación o su rendimiento,

cuestiones más propias de las ciencias técnicas y físicas, así como del campo de la ingeniería. Como afirma Engels en su prólogo a la Contribución a la crítica de la economía política, «[l]a economía no trata de cosas, sino de relaciones sociales entre personas y, en última instancia, entre clases; si bien esas relaciones van siempre unidas a cosas y aparecen como cosas» (Marx, 1859, pág. 341).

En segundo lugar, la economía política es una ciencia histórica porque no estudia la sociedad en términos genéricos o atemporales, sino en función del momento concreto que atraviesa y también del entorno físico y cultural en el que se asienta, ya que cada etapa de la historia económica del ser humano está regida por leyes distintas que requieren preguntas, métodos y respuestas diferentes (Engels, 1878).

Y, en tercer lugar, la economía política es, valga la redundancia, una ciencia política, es decir, íntimamente relacionada con el poder y las relaciones de dependencia y explotación que se establecen entre grupos y clases sociales sobre la base de sus relaciones de producción. Estas cuestiones no solo, no son ajenas de ninguna manera al campo de estudio de esta ciencia, sino que constituyen por definición un elemento central de su ámbito de conocimiento, puesto que son, al mismo tiempo, consecuencia y causa directa de los fenómenos económicos, hechos cuya comprensión es sencillamente imposible sin atender a estas consideraciones.

CONCLUSIONES

La asunción explícita de un paradigma teórico es algo que, lejos de aflorar prejuicios acerca de la supuesta neutralidad o la validez metodológica de un planteamiento determinado, debería ser un requisito exigible a cualquier trabajo académico con pretensiones científicas. A partir de esta convicción, en este texto hemos tratado de destacar y explicar los atributos esenciales que caracterizan al paradigma marxista y que evidencian su superioridad tanto sobre las corrientes ortodoxas como sobre las demás tendencias heterodoxas.

Esta superioridad se afirma tanto en su construcción lógica como, sobre todo, en su capacidad de análisis e interpretación de los fenómenos económicos que se producen en el seno del capitalismo. Y, por supuesto, también se afirma en su mayor grado de honradez científica, ya que, en lugar de ocultar su posicionamiento de clase, como hacen otros enfoques que se esfuerzan en escamotear o esterilizar su paradigma de referencia, lo muestra con total claridad. Esto no solo evita interpretaciones erróneas y facilita la elaboración de un juicio informado al lector, sino que es fundamental para huir del eclecticismo que tanto enturbia la comprensión de las contradicciones del modo de producción capitalista y para poder construir, así, una crítica de la economía política coherente, sólida y completa.

NOTAS

1 Ritzer, G. (1980). *Sociology: A Multiple Paradigm Science*. (Revised Edition). Boston: Allyn and Bacon; citado en Kerbo, 2002, pág. 108.

2 En otros idiomas, como el inglés (*Marxian-Marxist*), esta distinción, o bien no existe, o no es clara.

3 Un ejemplo de esto último sería el del propio Keynes, quien afirmaba con rotundidad en su artículo *¿Soy un liberal?*, firmado en 1925, lo siguiente: «Yo puedo estar influido por lo que estimo que es de jus-

ticia y buen sentido, pero la lucha de clases me encontrará del lado de la burguesía educada.» (Keynes, 1972, págs. 297-308).

4 Evidentemente, en una investigación como la que nos ocupa no tiene cabida un estudio pormenorizado del concepto de clase social. Máxime cuando el propio Marx no llegó a desarrollar una teoría completa sobre esta idea, sino que se limitó a algunas consideraciones prácticas e interpretativas en diversos puntos de su obra. Los ejemplos más obvios son el tercer volumen de *El capital* (1894: 817-818) y, sobre todo, en *Las luchas de clases en Francia* (1850), *El 18 brumario de Luis Bonaparte* (1852) y *La guerra civil en Francia* (1871).

5 Acerca de esto, resulta preclara la afirmación de L. Wittgenstein sobre la función puramente instrumental y nunca finalista de las matemáticas: «En la vida [...] utilizamos las proposiciones matemáticas *solo* con el fin de deducir, de las proposiciones que no pertenecen a las matemáticas, otras que igualmente no pertenecen a las matemáticas» (Wittgenstein, Ludwig (1922). *Tractatus logico-philosophicus*. Londres: 169; citado en Dobb, 1973, pág. 20).

6 Para un estudio ordenado y didáctico de estos conceptos, recomendamos el tercer capítulo de Martínez Peinado y Vidal Villa, 1995.

REFERENCIAS

- Aristóteles (2009). *Política*. Madrid, España: Alianza.
- Dobb, M. (1975). *Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith: ideología y teoría económica*. México DF, México: Siglo XXI.
- Edvinsson, R. (2005). *Growth, accumulation, crisis. With new macroeconomic data for Sweden 1800-2000*. (Tesis doctoral). Universidad de Estocolmo, Estocolmo, Suecia.
- Engels, F. (2011). *Del socialismo utópico al socialismo científico*. [Libro electrónico]. Tecnibook Ediciones.
- Fernández Buey, Francisco (2009). *Marx (sin ismos)*. Madrid: El Viejo Topo.
- Gamble, A., Walton, P. (1978). *El capitalismo en crisis. La inflación y el Estado*. Madrid, España: Siglo XXI.
- Gill, L. (2002). *Fundamentos y límites del capitalismo*. Madrid, España: Trotta.
- Guerrero, D. (1996). *Un Marx imposible: el marxismo sin teoría laboral del valor*. Working paper 17. Universidad Complutense de Madrid.
- Guerrero, D. (1997). *Historia del pensamiento económico heterodoxo*. Madrid, España: Trotta.
- Harrison, J. (1978). *Marxist Economics for socialists: a critique of reformism*. London, UK: Pluto Press.
- Katz, C. (2010). *La economía marxista hoy*. Seis debates teóricos. Madrid, España: Maia Ediciones.
- Kerbo, H. R. (2003). *Estratificación social y desigualdad. El conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- Keynes, J. M. (2009). *Ensayos de persuasión*. Madrid, España: Síntesis.
- Lichtheim, G. (1990). *Breve historia del socialismo*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Luxemburgo, R. (2015). *Introducción a la economía política*. Madrid, España: Siglo XXI.
- Luxemburgo, R. (2009). *Reforma o revolución*. Madrid, España: Editorial Sol 90.
- Martínez Peinado, J. y Vidal Villa, J. M. (coords.) (1995). *Economía mundial*. Madrid, España: McGraw Hill.
- Marx, K. (1968). *Manuscritos económicos y filosóficos*. Madrid, España: Alianza.
- Marx, K. (1967). *Las luchas de clases en Francia de 1848 a 1850*. Madrid, España: Ciencia Nueva.
- Marx, K. (2003). *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*. Madrid, España: Alianza.
- Marx, K. (1971). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) vol. 1, 2 y 3*. Siglo XXI.

- Marx, K. (1971). *La guerra civil en Francia*. Madrid, España: Ricardo Aguilera.
- Marx, K. (1857). *Introducción general a la crítica de la economía política*. (s. d.).
- Marx, K. (2008). *Contribución a la crítica de la economía política*. Madrid, España: Siglo XXI.
- Marx, K. (2017). *El capital. Crítica de la economía política (vol. 1)*. Madrid, España: Siglo XXI.
- Marx, K. (2014). *Crítica al programa de Gotha*. Leaf Books.
- Marx, K. (2017). *El capital. Crítica de la economía política (vol. 2)*. México DF, México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2017). *El capital. Crítica de la economía política (vol. 3)*. Madrid, España: Siglo XXI.
- Marx, K. y Engels, F. (2005). *La ideología alemana y otros escritos filosóficos*. Buenos Aires, España: Editorial Losada.
- Marx, K. y Engels, F. (1999). *Manifiesto del Partido Comunista*. Barcelona: Los libros de la frontera.
- Marx, K. y Engels, F. (1974). *Obras escogidas*. Moscú, Unión Soviética: Editorial Progreso.
- Myrdal, G. (1980). *Contra la corriente: ensayos críticos sobre economía*. Barcelona, España: Ariel.
- Ordine, N. (2013). *La utilidad de lo inútil*. Barcelona, España: Acantilado.
- Palazuelos, E. (et al.) (1987). *Las economías capitalistas durante el periodo de expansión, 1914-1970. Estructura y funcionamiento del modelo de acumulación de posguerra*. Madrid, España: Akal.
- Przeworski, A. (1988). *Capitalismo y socialdemocracia*. Madrid, España, Alianza.
- Sampedro, J. L. (1976). *La inflación en versión completa*. Barcelona, España: Planeta.
- Schumpeter, J. A. (2008). *Capitalism, socialism and democracy*. New York, USA: Harper Perennial Modern Thought.
- Shaikh, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis*. Bogotá, España: Tercer Mundo.
- Sweezy, P. M. (1964). *Teoría del desarrollo capitalista*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica, 1964.

TRES PERSPECTIVAS ANALÍTICAS SOBRE LA IDENTIDAD DE GÉNERO
Y EL MERCADO DE TRABAJO AGREGADO

THREE ANALYTICAL PERSPECTIVES ON GENDER IDENTITY AND THE ADDED WORK
MARKET

IRMA GARCÍA-SERRANO

Universidad Central del Ecuador

Recepción manuscrito: 30 de septiembre de 2019

Aceptación versión final: 14 de octubre de 2019

RESUMEN El estudio pretende describir la problemática de la inserción de la variable de género en el mercado laboral desde tres perspectivas analíticas: la ortodoxia neoclásica, la economía feminista y la economía de la identidad, basado en un ejercicio de revisión bibliográfica, para lo cual primero se contextualiza el término *género*, luego se describe y se reflexiona desde una perspectiva crítica, la evolución de los tres enfoques y en la última sección se concluye la importancia de fomentar y avanzar con la investigación, sobre situaciones relacionadas con la identidad vinculado al género, la etnia, la clase, la edad, a fin de ir sensibilizando a los tomadores de decisiones para la implementación de políticas que disminuyan las brechas en el mercado laboral entre hombres y mujeres.

PALABRAS CLAVE Economía feminista, economía de la identidad, economía neoclásica, mercado de trabajo.

ABSTRACT The study aims to describe the problem of the insertion of the gender variable in the working market from three analytical perspectives: neoclassical orthodoxy, feminist economics and identity economics, based on a bibliographic review exercise, for which the term *gender* is first contextualized, then it is described and reflected from a critical perspective, the evolution of the three approaches and in the last section it is conclude the importance of promoting and advancing with research on situations related to gender-related identity, the ethnicity, class, age, in order to sensitize decision makers for the implementation of policies that reduce the gaps in the working market between men and women.

KEYWORDS Feminist economics, identity economics, neoclassical economics, labor market.

JEL CODES J16, B13.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día en nuestra sociedad, mujeres y hombres ocupan una posición diferenciada, en la

mayoría de los casos en condiciones de desigualdad en el acceso a los recursos económicos como el empleo, el reparto de tiempos y trabajos o en el acceso a los espacios de poder, donde se toman las decisiones que afectan la convivencia. Estas condiciones están agudizando los problemas sociales, económicos, ecológicos, éticos y otros aspectos que requieren una reflexión sobre el marco teórico y conceptual que sostiene los comportamientos y valores que acentúan las desigualdades y perjudican el bien común.

Al analizar la convivencia conviene analizar la compleja relación entre los individuos, las colectividades, el Estado y las diversas formas de desigualdad especialmente entre hombres y mujeres dentro del mercado laboral, así como de las relaciones de poder en función del género, la clase, la etnia, la orientación sexual, entre otras.

El estudio pretende describir la variable de género, la cual ha venido a constituirse en un punto de inflexión para el estudio del mercado laboral, pues el trabajo de las mujeres genera impacto en el crecimiento económico y en el desarrollo de la sociedad. En este marco, se intenta responder, en base a la reconstrucción histórico-teórica y en revisión bibliográfica, a la cuestión de ¿por qué los neoclásicos no incluyen en su marco teórico ni distinguen la variable de género en el análisis optimizador de los agentes económicos? y ¿es posible identificar aproximaciones teóricas y prácticas con los estudios de la economía feminista y la economía de la identidad para lograr el reconocimiento del trabajo de las mujeres y además explicar por qué las mujeres resultan discriminadas en categorías laborales?

Desde el pensamiento neoclásico se aprecia que esta escuela no hace distinción del género en el desarrollo de las decisiones de los agentes económicos con carácter general, sin embargo, sí acepta que existe discriminación laboral para determinados grupos sociales entre los que están las mujeres con una mayor dificultad en el proceso de la inserción laboral, principalmente porque dedica más tiempo que el hombre a la familia, lo que ha dado lugar a elaboraciones teóricas de la economía de la familia, donde las diferencias salariales y las condiciones de trabajo por género son analizadas de una manera muy parcial, repercutiendo en las políticas de inversión y en otras áreas como la educación y la formación para el trabajo.

Con respecto al enfoque feminista se observa que esta corriente asume un compromiso político al reconocer el valor de las contribuciones de las mujeres en el ámbito económico. Se analiza el concepto hegemónico de trabajo al criticar la invisibilización del mismo en las esferas de la producción (mercado) y de la reproducción social (ámbito doméstico), y proponer la valoración del trabajo a través de reflejar su aporte en las cuentas nacionales.

Y desde la economía de la identidad, ésta permite ampliar el análisis económico de la variable género como consecuencia de la existencia de normas, costumbres, estereotipos de género y categorías sociales, los cuales constituyen motivos vinculados a la función de utilidad para expresar una amplia gama de gustos y preferencias conforme al contexto social.

MARCO TEÓRICO

A lo largo de las últimas décadas se ha afianzado el estudio de la desigualdad persistente entre mujeres y hombres, constituyéndose en un tema de análisis entre académicos, políticos y demás investigadores de la ciencia económica, justamente, uno de los temas importantes está

relacionado con la participación laboral femenina en el mercado de trabajo —trabajo fuera y dentro de los hogares y especialmente el referido a cuidados— y su autonomía económica. Es preciso señalar que el término *desigualdad* toma vital relevancia en el análisis económico a partir del surgimiento del término *género* (Bárcena, Prado, Rico y Perez, 2016).

La conceptualización del género ha sido considerada uno de los puntos clave en la teoría feminista desde los años 70, en la medida en que se descubre como una potente herramienta analítica capaz de desvelar las ideologías sexistas ocultas en los textos de las ciencias humanas y sociales (Osborne y Molina, 2008).

El término intenta «reivindicar un territorio definidor específico, de insistir en la insuficiencia de los cuerpos teóricos existentes para explicar la persistente desigualdad entre mujeres y hombres» (Scott, 1996). En palabras de Lagarde (1997), la identidad de género se modifica porque cambia la sociedad y con ello, pueden transformarse los valores, normas y maneras de juzgar los hechos. Gracias al movimiento feminista, se puede diferenciar que el comportamiento económico de hombres y mujeres es diferente como consecuencia de los distintos roles que socialmente se les ha asignado (Carrasco, 2011).

Las diferencias por género en un modelo patriarcal no son neutras, sino que están regidas por la potestad y la subordinación del hombre y la mujer respectivamente, provocan desigualdad y desequilibrio en el acceso a los recursos económicos, incluyendo el empleo, la tierra, los recursos naturales o el crédito (Gálves y Rodríguez, 2012); por lo que para las mujeres la lucha por incorporarse a la vida pública, política y económica y, posteriormente, al mercado de trabajo a través de un empleo remunerado, ha estimulado el interés de los economistas y la reflexión económica acerca de estos aspectos (Castaño, 1999).

Hablar de género ha permitido abordar estudios desde dicha perspectiva clarificando que «perspectiva de género» no significa hacer análisis descriptivos de lo que hacen mujeres y hombres sin investigar en los procesos por qué se producen la desigualdad, la subordinación o la discriminación (Abasolo, Montero, González y Santiago, 2012).

PERSPECTIVA NEOCLÁSICA

La ortodoxia económica es heredera del pensamiento clásico británico y continuador del modelo capitalista en el desarrollo de la microeconomía del siglo XIX. El análisis de los agentes económicos según los criterios de individualidad, racionalidad y maximización es la base del modelo de competencia de un mercado.

El mercado de trabajo es una extensión analítica del modelo clásico que recoge en la oferta de trabajo el comportamiento de los trabajadores y en la demanda de trabajo el comportamiento de las empresas. Para los economistas neoclásicos, el mercado del factor trabajo era considerado de la misma forma que el resto de los mercados de factores de bienes y servicios. Los salarios son el precio que hay que pagar por los servicios prestados por el factor trabajo. Cuanto mayor sean los salarios, menor será la cantidad demandada y mayor la cantidad ofrecida (Perdices de Blas, 2004). Se puede mencionar incluso que esta forma de visualizar guarda concordancia con lo que menciona Gardiner (1999) al argumentar que los marginalistas «sacrificaron el estudio de la actividad económica no monetizada en aras de hacer de la economía una ciencia “exacta”» (Pérez Orozco, 2006).

Posteriormente, la denominada *nueva economía de la familia*, expresión de la teoría neoclásica para el estudio del comportamiento de la familia, fundamentado en la obra *Tratado sobre la familia*, de Gary Becker (1981), aplica la teoría de las ventajas comparativas. Según estas ventajas, un hogar eficiente es aquel donde cada miembro se va a especializar en el hogar o en el mercado conforme tenga mayores ventajas comparativas, y una vez especializado, cada miembro invertirá únicamente capital humano para el mercado o capital humano para lo doméstico, según se haya especializado en uno o en otro. Es decir, que al interior de la familia se produce un equilibrio automático en la distribución del tiempo y los beneficios (Anzorena, 2009).

En relación con el factor trabajo, el estudio se realiza desde dos ámbitos bien diferenciados: el trabajo productivo y el trabajo reproductivo; el primero como destinado a lo público, a la representación social a la participación política, por lo general con roles asignados para los hombres; y el segundo, a lo doméstico y al mantenimiento y preservación de la vida, con roles asignados solo a las mujeres. Pero resulta que estos dos ámbitos no tienen la misma valoración social, dando lugar a la exclusión y desigualdad histórica entre mujeres y hombres (Brunet y Santamaría Velasco, 2015).

PERSPECTIVA FEMINISTA

El término de economía feminista se ha extendido para referirse a un conjunto, difusamente delimitado, de análisis relativos al género y la economía y a pesar de la marginación académica y política que sufre todo análisis relativo al género, está logrando posicionarse dentro del pensamiento económico (Perez Orozco, 2005a).

La economía feminista devela análisis económicos críticos sobre las diferencias entre mujeres y hombres (Pérez, 2006). Para continuar, conviene realizar una breve diferenciación entre economía de género caracterizada por considerar la apertura del proceso científico a un nuevo sujeto (femenino) eliminando los sesgos androcéntricos; y, por otro lado, la economía feminista caracterizada por sus análisis de la «exclusión de las mujeres» criticando que no ha sido una mera consecuencia de la mala aplicación del método científico, sino que el método mismo y los criterios que lo han guiado encierran sesgos (Pérez, 2006).

Esta visión crítica reformula el concepto de trabajo hegemónico que, en su generalidad, invisibiliza una parte fundamental del trabajo necesario para cubrir las necesidades humanas: el trabajo de cuidados. En palabras de la misma autora (Pérez, 2006), el trabajo de cuidados está en crisis, su propia definición sigue en continuos debates, solo puede percibirse en toda su magnitud si dejamos de centrar la visión en los mercados y lo monetizado y en cambio lo situamos como categoría analítica básica «la sostenibilidad de la vida» (Pérez, 2006).

La economía feminista, por un lado, trata de romper con las limitaciones de la noción de trabajo doméstico e incorpora una visión multilateral que entrelaza lo material-corporal y lo afectivo-relacional y, por otro lado, plantea la creación de una *cuenta satélite* para estudiar el trabajo no remunerado, es decir, visualiza y cuantifica el trabajo doméstico y es lo que se conoce como la economía feminista de la conciliación; sin embargo, merece en este marco mencionarse a la economía feminista de la ruptura, la cual cuestiona en cierta medida algunas concepciones de conceptos y metodologías anteriores y coloca en el centro del análisis —la

sostenibilidad de la vida— y además intenta diferenciar las relaciones de poder entre las propias mujeres (Pérez Orozco, 2005).

Con lo anotado, se puede mencionar que los elementos definitorios de esta corriente aún están indefinidos, siguen en un continuo debate y bajo este concepto se agrupan propuestas de muy diversa índole que valen la pena continuar investigando.

ECONOMÍA DE LA IDENTIDAD

El pensamiento económico dominante ha sido desafiado por nuevos desarrollos teóricos, traspasando aquellos fines solo relacionados a preguntas como el ingreso y el consumo, uno de esos desarrollos es la economía de la identidad analizado por George Akerlof —premio Nobel de economía— y Rachel Kranton con su Economía de la identidad (Akerlof, George y Kranton, 2000).

Los autores explican cómo la identidad, el sentido de sí mismo de una persona, afecta los resultados económicos, pues la «identidad o las identidades y las normas se derivan del entorno social» (Akerlof, 2010), se asocian con diferentes categorías sociales y definen de alguna manera como deben comportarse las personas en estas categorías, también indican que la identidad puede explicar muchos fenómenos como el conflicto étnico y racial, la discriminación, las disputas laborales intratables entre otros, coincidiendo con lo que mencionan en su frase «nuestras identidades dan forma a nuestro trabajo, los salarios y el bienestar» (Akerlof, 2010).

En este mismo sentido, se menciona que las mujeres obtienen un menor salario promedio que los hombres y no es solo por la discriminación de género, sino que obedece a estereotipos de cómo deben comportarse cada género ante situaciones sociales, igual situación sucede a la hora de la negociación salarial, las mujeres contraofertan menos que los hombres, ya que los hombres negocian de manera más agresiva en empresas con presencia de mujeres (Gómez, Vázquez, Cortina y Grajales, 2018), o la feminización del profesorado de educación primaria ha coincidido con una baja en el estatus social de esa ocupación, así como en su retribución relativa (Fernández, 2013), asimismo, la ocupación de cuidados es vista como un status inferior.

Siguiendo la misma línea Claudia Goldin, con su *pollution theory of discrimination*, muestra que, a veces, en el caso de una ocupación muy masculinizada, la entrada de las primeras mujeres en la misma se percibe como una amenaza —a la identidad, al estatus— de los hombres, igual que la ayuda de políticas de afirmación positiva (cuotas) que no les gustan a algunas personas porque habrá la sospecha que ha llegado a directivas como consecuencia de la cuota y no por sus propios méritos, lo que puede acarrear conductas hostiles de algunos de ellos hacia sus nuevas compañeras o mujeres que serán juzgadas negativamente (Escot, Fernández y Arellano, 2013).

DISCUSIÓN

El enfoque neoclásico no ayuda a reformar el análisis económico, así como el estudio del mercado laboral con categorías económicas generales no podría introducir el debate sobre las relaciones de género que están involucradas en la producción. Su limitación teórica genera estudios con menos riqueza analítica, por ejemplo, en Nicaragua (1991-1993), cuando el Estado

retiró apoyo a las cooperativas de producción (Utting, Chamorro y Bacon, 2017) se intensificaron las discusiones en torno a los derechos de sus miembros. Los varones argumentaron que las mujeres no eran tan productivas como los hombres y que perdían demasiados días de trabajo debido a enfermedades de sus hijos. La licencia de maternidad también se convirtió en fuente de disputas, debido a que muchas veces los contratantes suponen que el costo del pago a una mujer resulta mayor que si pagaras a un hombre y por el tiempo de permiso que varía entre países. Dorien Brunt (1995) comenta que en la región de Jalapa, donde ella investigó, de muchas maneras se les hizo saber a las mujeres que ya no eran útiles para la cooperativa (Deere, 2004). Los estudios evidencian un hecho económico formal, sin embargo, el imaginario y las políticas siguen acentuando diferencias entre mujeres y hombres con un evidente sesgo de género que deja oculto o invisibiliza todo lo que no entre en su marco teórico. Es decir, en esta perspectiva de análisis, difícilmente podríamos encontrar alguna diferencia entre el trabajo que realizan las mujeres y el trabajo que realizan los hombres (Pérez Orozco, 2005).

Igualmente, desde la economía de la familia, Becker sistematiza aquello que en las sociedades se asume como dado: que los hogares compuestos por varones (padres) proveedores y mujeres (madres) cuidadoras son más eficientes que los hogares donde no están ambos miembros (Anzorena, 2009). Con lo que se puede concluir que todo hogar diferente a la familia heterosexual patriarcal sería ineficiente. Además, la teoría del capital humano, como ampliación del modelo neoclásico es completamente deductiva e insuficiente para el estudio de la participación laboral femenina. La familia es visualizada como una unidad económica que es parte del mercado capitalista, donde, las mujeres trabajan sin remuneración (Mangas, Andrés y Cornejo, 2005).

Desde el punto de vista de la microeconomía, uno de los principales postulados neoclásicos, es el estudio de la productividad marginal el mismo que proporciona cierta justificación de la distribución del ingreso existente, ya que, al remunerar a cada factor respecto a su productividad marginal, se obviaba el concepto de plusvalía y se eliminaba todo signo de explotación del trabajo y, por tanto, creían en la eficiencia de los mercados (Perdices de Blas, 2004). Entendiéndose que para esta perspectiva la desigualdad en los ingresos de las y los asalariados, es explicada por las diferencias en sus niveles de productividad y ésta, a su vez, se presenta por la diferencia de la participación de las mujeres solamente en ciertas actividades económicas (Mangas *et al.*, 2005).

La economía feminista fue muy crítica tanto con el enfoque neoclásico como con las nociones de la *nueva economía de la familia*, por mencionar a alguna autora, encontramos a Antonella Picchio, quien argumenta que «la idea de la sustitución sistemática entre trabajo doméstico y trabajo asalariado es insostenible, cuando en los hechos se comprueba que las mujeres acumulan y soportan una carga global de trabajo más alta que los varones porque los procesos de producción y reproducción, implican tiempos, controles y relaciones de fuerzas no homogéneos, aspectos que no puede recogerse en un análisis metodológico atemporal y ahistórico (Anzorena, 2009).

Pérez Orozco, resalta la participación de la mujer en la economía, reconoce a las mujeres la condición de sujeto epistemológico capaz de crear conocimiento (2006). También otros autores (Mangas *et al.*, 2005; Anzorena, 2009) critican a la economía familiar por sus clásicos

Tabla 1. Desencuentros entre las perspectivas neoclásica, feminista y de la identidad

Criterio	Neoclásica	Feminista	Identidad
Definición de trabajo	El trabajo está identificado exclusivamente con el empleo remunerado que se realiza en el ámbito del mercado	noción de trabajo más amplia basada en el denominado “principio del tercero”, es decir, se considera que trabajo son aquellas actividades que podrían ser delegadas a una tercera persona.	La economía de la identidad al referirse al trabajo como una mejora de la teoría de las ventajas comparativas. Proviene de la observación
	La definición “esconde una parte importante de los procesos fundamentales para la reproducción social y humana –básicamente el trabajo que se realiza en los hogares sin los cuales el mercado ni siquiera podría subsistir.	El concepto de trabajo ha sufrido un estrechamiento progresivo, pasando a identificarse exclusivamente con el empleo remunerado que se realiza en el ámbito del mercado y quedando invisibilizadas el resto de las actividades.	El corazón de la teoría es la distinción entre las normas y la variedad de gustos
	No exponen sobre las causas de las relaciones de desigualdad		En el mercado laboral los patrones de empleo reflejan los estereotipos de género
Trabajo de las mujeres	El trabajo realizado por las mujeres en el ámbito familiar está fuera del análisis económico, es invisible	Es esencial para la satisfacción de las necesidades.	Sus estudios se basan en estudios de caso. Usa la metodología económica estándar, con énfasis en el análisis estadístico para justificar el análisis
Trabajo de cuidados o no remunerados	Deja fuera del mundo económico los trabajos de cuidados realizados por las mujeres.	Es esencial para la sostenibilidad de la vida ya que cubre otras necesidades, relacionadas con otros aspectos emocionales y afectivos.	Depende del caso de estudio y de las normas sociales o culturales.
	Reconocen al trabajo doméstico como algo natural para garantizar la reproducción de la mano de obra	El trabajo de cuidados, Es parte de la economía	

Fuente: Elaboración propia.

planteamientos de supuesta neutralidad del sistema económico y por su justificación en la creación y mantenimiento de trabajos mal remunerados.

Por tanto, la segregación ocupacional genera ventajas para los hombres y desventajas para las mujeres, como resultado de prejuicios y estereotipos de género, en el tema salarial existen brechas donde a igual trabajo las mujeres reciben menos paga, los empleadores tienen preferencias para ocupar en algunas posiciones a los hombres y en otras a las mujeres; según el autor Saraví (1997), la concentración del trabajo femenino en un conjunto restringido de actividades afecta sus niveles de productividad convirtiéndose éste en un factor que explica las diferencias salariales.

Por otro lado, la economía feminista pretende demostrar la desigualdad, ha insertado al debate que el trabajo de los cuidados es un elemento clave para la sostenibilidad de la vida en su extensión humana, social y económica. Además, su defensa ha incidido en los gobiernos para poner asunto en la necesidad de promover el rol productivo de las mujeres como forma de impulsar el desarrollo a través de la investigación, creación de metodologías, la aplicación de herramientas como la encuesta del uso del tiempo, la introducción de las cuentas satélites y, sobre todo, por incluir en los estudios la variable de género (Carrasco, 2015).

Son las propias mujeres las que han contribuido a develar que las estructuras económicas y sociales existentes, son las que subordinan a las mujeres por razón de sexo en los mercados laborales, permitiendo que persistan mujeres que reciben un menor salario por el mismo trabajo, menos cantidad mujeres en cargos gerenciales, más mujeres profesionales con mejores calificaciones y sin acceso al trabajo.

Finalmente, sobre la economía de la identidad, los científicos sociales en otras disciplinas la encuentran útil, ya que conecta los modelos económicos con su propio trabajo, lo que permite un desarrollo más rico de los procesos sociales. Esta perspectiva intermedia complementaria con la ortodoxia devela que estrategias de negocios, analistas, políticos pueden beneficiarse de la economía de identidad, ya que ofrece formas de predecir con mayor precisión las consecuencias de las políticas públicas y las prácticas comerciales.

Es decir, en este caso la perspectiva de la economía de la identidad pretende desmenuzar y realizar un análisis a grupos más específicos para contribuir a identificar particularidades de acuerdo con su contexto social, cultural, económico. Por ejemplo, cuando se analiza la problemática especialmente de las mujeres indígenas y afro aparecen dos dimensiones claramente: etnicidad y género.

Sin embargo, a la fecha existen pocos trabajos que logren explicar cómo se construyen las relaciones de género y como se conceptualiza con los sistemas de creencias y valores de acuerdo con cada contexto. Es decir, ha resultado más difícil vincular la identidad genérica y étnica, por lo que no ha habido un uso consistente de la variable identidad, no se ha aclarado la relación entre identidad, cultura, cosmovisión, ni se define si se trata de un proceso individual o pasa a lo colectivo y faltan elementos metodológicos que ayuden a investigar esta variable, por lo que ésta es una línea que demanda mayores investigaciones futuras (Judith *et al.*, 2000).

Por otra parte, debido a su poder explicativo, numerosos académicos en psicología, sociología, ciencias políticas, antropología e historia han adoptado la identidad como concepto

central que puede ser llevada al análisis económico, permitiendo una nueva visión de muchos problemas socioeconómicos (Akerlof, 2000).

Las funciones de utilidad se han desarrollado para expresar una amplia gama de gustos y preferencias no pecuniarias, como el deseo de tener hijos, la preocupación por el Estado y el deseo de justicia y retribución en la que la economía de la identidad permite mejorar la explicación. La identidad en sí misma puede ser una opción. Hasta cierto punto, la gente puede elegir a quién o qué quieren ser. Un ejemplo es la elección que se enfrenta una mujer de clase media entre una carrera y convertirse en un ama de casa.

Al final se incluye una tabla (ver Tabla 1) que identifica los desencuentros relevantes, de algunos términos relacionados con la variable género y el mercado de trabajo desde las perspectivas estudiadas.

CONCLUSIONES

La perspectiva de la ortodoxia no incluye la variable de género en su análisis, por lo que no aporta en el análisis teórico para explicar las desigualdades que se presentan en el mercado de trabajo; sus resultados se basan en estudios de tipo cuantitativo, pocos de tipo cualitativo, que no contribuyen a un avance en la discusión para reducir las desigualdades.

El enfoque neoclásico no tiene interés en el análisis de la oferta y la demanda de trabajo femenino, no reconoce el trabajo doméstico y afecta directamente la valoración del trabajo de la mujer.

La economía feminista es una propuesta que ha logrado visualizar la variable de género en la academia, recuperar su condición de sujeto que puede crear conocimiento económico, ha permitido reconocerla como un actor protagonista de la vida social y económica de los países. Ha desarrollado opciones críticas de oposición al patriarcado, ha contribuido a crear metodologías y la valorización del trabajo de cuidados para intentar transparentar las cuentas nacionales en varios países. El tema está en los discursos tanto políticos como económicos y abordado por varias disciplinas de las ciencias.

La economía de la identidad amplía el foco del análisis de género dentro de un marco intermedio y más complementario con la economía neoclásica y está tomando muchas direcciones; su análisis sobre la variable de género da cuenta de que las normas y las instituciones interfieren para que las mujeres puedan cambiar la situación de desigualdad que persiste. Igualmente, brinda la oportunidad para abrir mayores líneas de investigación para estudiar la relación entre identidad étnica, cultura y cosmovisión o cómo se construyen las relaciones entre los géneros y cómo se contextualizan con los sistemas de valores y creencias de los propios grupos —sean por etnia, por edad— y traspasa a estudios sobre migración, educación entre otros, al decir que el género y la raza son solo las manifestaciones más claras de la identidad y las normas.

Visto desde cualquier enfoque de análisis la variable identidad de género, concretamente la oferta del trabajo femenino en el mercado laboral, continúa siendo invisibilizada cuando no se reconoce el aporte social y económico del trabajo doméstico a las economías de los países. Esta situación, además, genera brechas injustas en la distribución de las actividades, especialmente las de cuidado, limita la mejora en la participación de mujeres en el mercado laboral y cuando lo ha logrado debe invertir mayores esfuerzos para mantenerse.

Por lo antes referido, es indispensable ampliar el debate, cambiar los paradigmas androcéntricos de la economía y el trabajo, superar criterios económicos y de optimización en los estudios y considerar otros análisis como feminismo descolonial en América Latina y categorías como la interseccionalidad de género en futuras investigaciones.

REFERENCIAS

- Abasolo, O., Montero, J., González, H. y Santiago, B. (2012). Trabajos: empleo, cuidados y división sexual del trabajo. Guía Didáctica de Ciudadanía con perspectiva de género. Igualdad en la diversidad para profesorado de Segunda Etapa ESO y Bachillerato. Recuperado de http://www.fuhem.es/proyecto_igualdad/pdf/cap_3.pdf
- Akerlof, G. and Kranton, R. (2000). Economics and Identity. *Oxford Journals*, 115(3), 715-753.
- Akerlof, G. and Kranton, R. (2010). *Identity Economics*. Princeton, USA: Princeton Editorial Associates, Inc.
- Anzorena, C. (2009). El ¿retorno? del Tratado sobre la Familia de Gary Becker. Algunas reflexiones en torno a los criterios de eficiencia que legitiman los planes compensatorios. *KAIROS Revista de Temas Sociales*, 13(24), 1-15. Recuperado de <http://philpapers.org/rec/ANZERD>
- Arceo Gómez, E., Campos Vázquez, R., Medina Cortina, E. y Vélez Grajales, R. (2018). Negociación y preferencias económicas por género : evidencia experimental en México. *El Trimestre Económico*, LXXXV(3), 645-678.
- Bárcena, A., Prado, A., Rico, M. y Pérez, R. (2016). Autonomía de las mujeres e igualdad en la agenda de desarrollo sostenible. *IEEE Transactions on Automatic Control*. <https://doi.org/10.1109/TAC.1975.1101110>
- Brunet, I. y Santamaría Velasco, C. (2015). La economía feminista y la división sexual del trabajo. *Culturales*, IV(1), 61-86. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/cultural/v4n1/2448-539X-cultural-4-01-00061.pdf>
- Carrasco, C. (2011). La economía del cuidado: planteamiento actual y desafíos pendientes. *Revista de Economía Crítica*, (11), 205-225.
- Carrasco, C. (2015). El tiempo más allá del reloj: las encuestas de uso del tiempo revisitadas. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 34(2), 357-383. Recuperado de <https://doi.org/10.1038/nbt.2180>
- Castaño, C. (1999). Economía y género. *Política y Sociedad*, 32(23). Recuperado de <https://doi.org/10.5209/POSO.25802>
- Deere, C. y León M. (2004, agosto). Revertir la exclusión de género: Lecciones a partir de América Latina. *El otro Derecho*, (31-32), 2-40.
- Escot Mangas, L. y Fernández Cornejo, J. A. (coords.). (2013). Análisis de algunas de las causas últimas de la desigualdad de género en el mercado laboral. Implicaciones para las políticas de empleo. Recuperado de [https://www.ucm.es/data/cont/docs/85-2013-12-17-Causas%20%C3%BAltimas%20desigualdad%20g%C3%A9nero%2027_septiembre_2013\(corregido\).pdf](https://www.ucm.es/data/cont/docs/85-2013-12-17-Causas%20%C3%BAltimas%20desigualdad%20g%C3%A9nero%2027_septiembre_2013(corregido).pdf)
- Escot Mangas, L., Fernández Cornejo, J. A. y Poza Lara, C. (2005). La división del trabajo entre los miembros de la pareja: evolución, ideas y fundamentos teóricos, 741-754. Recuperado de <https://www.ucm.es/data/cont/docs/85-2013-11-29-divisiontrabpareja.pdf>
- Gálves, L. y Rodríguez, P. (2012). La desigualdad de género en las crisis económicas. *Investigaciones Feministas*, (2), 113-132. Recuperado de https://doi.org/10.5209/rev_INFE.2011.v2.38607

- Osborne, R. y Molina, C. (2008). Evolución del concepto de género. *Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 15(15), 147-182.
- Perdices de Blas, L. (ed.). (2004). *Historia del pensamiento económico*. Madrid, España: Síntesis Ed.
- Pérez Orozco, A. (2005a). Economía del género y economía feminista ¿conciliación o ruptura? *Revista Venezolana de Estudios de La Mujer*, 10(24), 43-64. Recuperado de <http://187.216.193.232/biblos-imdf/sites/default/files/archivos/00353Econgenyem.pdf>
- Pérez Orozco, A. (2005b). Economía del género y economía feminista ¿Conciliación o ruptura? *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*, 10(22).
- Pérez Orozco, A. (2006a). Amenaza tormenta. La crisis de los cuidados y la reorganización del sistema. Recuperado de http://revistaeconomicacritica.org/sites/default/files/revistas/n5/1_amenaza_tormenta.pdf.
- Pérez Orozco, A. (2006b). Perspectivas feministas en torno a la economía: el caso de los cuidados. Recuperado de <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Sánchez Gómez M. J. y Goldsmith, M. (2000). Reflexiones en torno a la identidad étnica y genérica. Estudios sobre las mujeres indígenas en México. *Política y Cultura*, (14), 61-88. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=26701404>
- Scott, J. W. (1996). *El género : una categoría útil para el análisis histórico*. <https://doi.org/10.2307/1864376>
- Utting, P., Chamorro, A. y Bacon, C. (2017). El rol de las cooperativas y la acción colectiva en el desarrollo y la reconciliación en Nicaragua, (30), (s. d.).

POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN

Vol. 71, N.º 114 (noviembre 2019)

POLÍTICA EDITORIAL

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto de Investigaciones Económicas (IIE) de la Universidad Central del Ecuador. Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana. Los destinatarios de la revista son personas, organizaciones e instituciones del sector público o privado que se vinculan en el quehacer de la economía crítica en América Latina.

SECCIONES

Cada edición de la Revista Economía tiene una temática central (sección Dossier), la cual es gestionada por un coordinador especialista en ese campo. El tema del dossier es público en convocatorias abiertas difundidas por medios electrónicos. La Revista Economía recibe durante todo el año trabajos para su sección Estudios Socioeconómicos, que incluye trabajos no relacionados con el dossier, pero sí con las ciencias económicas. La Revista Economía también publica en cada número reseñas de obras científicas de relevancia.

SELECCIÓN DE LOS ARTÍCULOS

Los artículos sometidos a revisión serán evaluados por un sistema de doble ciego (*double blind peer review*). Cada artículo será evaluado según criterios de pertinencia, calidad, claridad de expresión, originalidad y relevancia por parte de al menos dos lectores. Además de los criterios de contenido, los artículos deben ajustarse a la política editorial y las normas de publicación.

REQUISITO DE ORIGINALIDAD

Los artículos presentados deben ser inéditos y representar un esfuerzo científico original. Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

SOBRE EL CUERPO TEXTUAL

1. En la portada, las colaboraciones deben hacer constar, en este orden: i) título del artículo en dos idiomas, al menos uno de ellos en español, ii) nombre del autor o autora acompañado del grado académico, iii) adscripción institucional u organizacional, iv) dirección electrónica, y v) fecha de envío. Los títulos no deben exceder de 20 palabras.

2. Toda colaboración —menos las reseñas— debe tener un resumen ejecutivo (*abstract*) de entre 80 y 100 palabras en castellano y en inglés. Bajo los dos resúmenes se pone entre tres y cinco palabras clave, seleccionadas entre los códigos de clasificación temática JEL (ver v. gr. <http://ru.iiec.unam.mx/view/subjects/>).
3. Todo el texto principal —incluso la primera hoja, las notas al final, la bibliografía— tendrá una interlínea de 1,5 y se usará la tipografía Times New Roman, tamaño 12.
4. La bibliografía citada en el texto principal se colocará al final del trabajo con sangría francesa.
5. La primera vez que aparezcan siglas deberá escribirse su significado completo, luego solamente las siglas.
6. La cantidad de figuras y tablas se limita a máximo tres elementos. Los editores de la revista se reservan el derecho de eliminar los demás cuando sean usados de manera excesiva.
7. Los títulos de figuras y tablas deben ser concisos, sin que superen las 20 palabras.
8. No se aceptan anexos.

SOBRE LA EXTENSIÓN

9. La extensión de los textos puede medirse con «caracteres con espacios» (CCE) o «caracteres sin espacios» (CSE). En ambos casos, la extensión se mide sin la bibliografía. La extensión de los artículos variará según las secciones de la revista.
 - De 30 000 a 40 000 CCE para artículos de la sección Dossier
 - De 15 000 a 20 000 CCE para la sección Estudios Socioeconómicos
 - De 10 000 a 15 000 CCE para la sección Reseñas

 - De 25 000 a 35 000 CSE para artículos de la sección Dossier
 - De 12 000 a 17 000 CSE para la sección Estudios Socioeconómicos
 - De 8 000 a 13 000 CSE para la sección Reseñas

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

10. El estándar de las referencias bibliográficas al que se acoge y rige la Revista Economía es el estilo APA en su sexta edición (2009). A manera de guía para las citas y la bibliografía, se detalla a continuación los casos más comunes.

CITAS

11. La cita corta, que es de menos de cuarenta palabras, va dentro del cuerpo textual (párrafo). Se la puede manejar de dos maneras:
 - Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: Apellido, (año), «cita», (página), punto. Ejemplo:

Morales (2009) afirma: «Morbi dolor sapiens» (pág. 68).

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: «cita», (Apellido, año, página), punto. Ejemplo:

«Morbi dolor sapiens» (Morales, 2009, pág. 68).

12. La cita larga, que es de más de cuarenta palabras, va en párrafo aparte, sin cursiva ni comillas y con sangría. Se la puede manejar —al igual que con las citas cortas— de dos maneras:

- Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: en párrafo precedente Apellido, (año), cita en párrafo independiente, punto, (página). Ejemplo:

Morales (2009) afirma:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur. Vivamus scelerisque, purus et vestibulum efficitur, leo quam blandit neque, nec rutrum urna urna in nunc. Sed diam nunc, porta vitae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (pág. 68)

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: cita en párrafo independiente, punto, (Apellido, año, página). Ejemplo:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (Morales, 2009, pág. 68)

SOBRE LA DISPOSICIÓN TEXTUAL INTERIOR

13. Se pueden manejar hasta dos niveles de subtítulos, que deberán ir corridos al margen izquierdo y enumerados con números arábigos. Ejemplo:

1. Título 1	1.1. Subtítulo 1	1.2. Subtítulo 2
2. Título 2	2.1. Subtítulo 1	2.2. Subtítulo 2

NOTAS FINALES

14. La Revista Economía no utiliza pie de páginas. Todas las aclaraciones complementarias deben ser puestas al final del documento como notas finales.

TABLAS Y FIGURAS

15. En el texto principal no se incluirán tablas ni figuras —con figuras entiéndase gráficos, mapas, fotografías—. Solamente debe escribirse entre paréntesis el verbo *ver* y el número de tabla o figura a la que se hace referencia. Ejemplo:

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur (ver Tabla 3). Morbi dolor sapiens, venenatis bibendum vestibulum a, laoreet eget orci. Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis.

16. Las tablas o figuras se deben eliminar del texto principal y enviar en un archivo separado (*Excel*, por ejemplo). Toda la información contenida en columnas y filas, fuentes, etc. debe ser traducido al español («EE. UU.» en lugar de «USA»).
17. Las tablas deben tener en la parte superior la palabra *Tabla*, un número secuencial y un título; en la parte inferior una *Nota* y la *Fuente*, si aplica. Ejemplo:

Tabla 1. Lorem ipsum dolor sit amet

Categoría	Categoría	Categoría	Categoría
Variable			
Variable			

Nota: Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, pág. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la tabla. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la tabla no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
18. Las figuras deben tener en la parte superior la palabra *Figura*, un número secuencial y un título; en la parte inferior una *Nota*, si aplica, y —obligatoriamente— la *Fuente*. Ejemplo:

Figura 1. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit



Nota: Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, pág. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la figura. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la figura no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
 - Las figuras se deben enviar en archivo adjunto en alta resolución de al menos 300 pixeles por pulgada, o en formato vectorial.
19. Las figuras deben enviarse obligatoriamente con los datos numéricos correspondientes.
20. La Revista Economía se reserva el derecho de poner determinados tablas y figuras a todo color cuando las necesidades explicativas e interpretativas lo exijan.

ASPECTOS GENERALES

21. Cualquier situación no prevista en estas normas de publicación será resuelta por el editor general.

Esta revista fue impresa en Quito
con un tiraje de 300 ejemplares.

REVISTA ECONOMÍA

VOL. 71 | N.º 114 | NOVIEMBRE 2019

DOSSIER

CRISIS ESTRUCTURAL, MONOPOLIOS Y DESIGUALDADES

El regreso del FMI al Ecuador y la retórica del feminismo empresarial:

Los posibles efectos en la vida de las mujeres

Nora Fernández,¹ Alejandra Santillana Ortiz²

¹Pontificia Universidad Católica del Ecuador; ²Instituto de Estudios Ecuatorianos

Fortalecimiento de los grupos económicos en el Ecuador en la última década

Luis Fierro Carrión, Investigador independiente

¿Contribuye el sistema financiero ecuatoriano a reducir la desigualdad por ingresos?

Una aplicación del enfoque econométrico ARDL

Jefferson Suárez Martínez, Saúl Mendieta Tenesaca

Universidad Central del Ecuador

La metamorfosis del desarrollo económico

Bryan Pérez Almeida, Flacso-Ecuador

ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

El paradigma marxista y la ciencia económica

Mario del Rosal, Universidad Complutense de Madrid

Tres perspectivas analíticas sobre la identidad de género y el mercado de trabajo agregado

Irma García-Serrano, Universidad Central del Ecuador