

**INCIDENCIA DE LA PARTICIPACION EMPRESARIAL EN EL PROCESO  
DE TOMA DE DECISIONES EN LA INTEGRACION ANDINA  
DURANTE LOS PERIODOS 1988-1992 Y 1992-1995:  
EL CASO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ**

**por**

**Ivonne Garcés Almeida**

**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales,  
FLACSO-Sede Ecuador  
Maestría de Ciencias Políticas**

**Octubre, 1995**

**INGIDENCIA DE LA PARTICIPACION EMPRESARIAL EN EL PROCESO  
DE TOMA DE DECISIONES EN LA INTEGRACION ANDINA  
DURANTE LOS PERIODOS 1988-1992 Y 1992-1995:  
EL CASO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ**

**Informe para cumplir parcialmente con  
los requisitos de Maestría en Ciencias Políticas**

**por  
Ivonne Garcés**

**dirigido por  
Carlos Larrea**

**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Ecuador  
Maestría de Ciencias Políticas**

**Quito, 31 de octubre de 1995**

A la FLACSO,  
a mis inolvidables profesores y amigos.

# INDICE

Resumen	1
Introducción	5
<b>CAPITULO I</b>	
<b>EL CARACTER DE LOS INDUSTRIALES ECUATORIANOS</b>	<b>11</b>
<b>CAPITULO II</b>	
<b>LA GLOBALIZACION ECONOMICA Y SU INCIDENCIA EN EL PACTO ANDINO</b>	
La globalización de la producción y sus perspectivas para América Latina	39
El actual proceso de integración andina	43
Presencia de "macro-regionalismos"	47
El sector automotriz en el nuevo contexto internacional	51
<b>CAPITULO III</b>	
<b>LA INTEGRACION ANDINA DURANTE EL GOBIERNO DE RODRIGO BORJA</b>	
Posición de gobierno:	
Necesidad de consolidar la integración andina	61
La integración como impulso a la competitividad	64
Consicencia de las limitaciones de la empresa nacional	65
Participación gremial de los empresarios:	65
Posición de los empresarios y apertura gubernamental	70
<b>CAPITULO IV</b>	
<b>LA INTEGRACION ANDINA DURANTE EL GOBIERNO DE SIXTO DURAN BALLEEN</b>	
Posición del gobierno:	
Concepción gubernamental sobre la integración	89
Relación gobierno-empresarios:	
Firme decisión de establecer un AEC y apoyo de los empresarios	92
Oposición por parte de los empresarios	95
ZLC si, AEC no.	103
Coordinación gobierno-sector privado. Necesidad de priorizar el arancel interno por sobre el AEC	106
Búsqueda de mercados extraregionales y oposición de sectores productivos	108
Impulso a la adopción de AEC, y apoyo de empresarios	111
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>116</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>128</b>

## **INDICE DE ANEXOS**

<b>Anexo #1: Cronología de eventos relevante</b>	<b>131</b>
<b>Anexo #2: Producción de vehículos por ensambladora</b>	<b>153</b>
<b>Anexo #3: Vehículos exportdos</b>	<b>154</b>
<b>Anexo #4: Vehículos importados</b>	<b>155</b>

## RESUMEN

El Pacto Andino constituye un largo proceso de integración, que hasta la fecha no ha podido consolidarse debido a una serie de circunstancias, a pesar del permanente impulso dado por los diferentes gobiernos de turno; sin embargo, esta investigación se centra exclusivamente en la incidencia de los empresarios.

Los esquemas de integración andina responden a un contexto internacional concreto al cual los países tienen que dar respuestas, puesto que impulsa a la adopción de esquemas específicos, más allá de las voluntades individuales de los actores que participan en el proceso de integración, entre ellos los empresarios. De hecho, el esquema original del Pacto Andino responde a un auge de la corriente cepalina que propugnaba un proceso de integración cerrado con el fin de que los países de menor desarrollo como los latinoamericanos, puedan manejar sus economías en base a un mercado regional protegido. No así, el actual esquema se cuaja en medio de una corriente generalizada a nivel mundial de liberalización de las economías, con el fin de dar respuesta a los procesos económicos de globalización. Las líneas generales de esta tendencia son transmitidos por los organismos internacionales a través de los gobiernos, que actúan como cinturones de transmisión de ideología. Al mismo tiempo, se orienta hacia la consolidación de un bloque regional americano en concordancia con las tendencias contemporáneas de conformación de bloques regionales a nivel mundial.

Los países, en particular los andinos, ven a este proceso como la forma más viable de insertarse en la

economía mundial, sin tomar en cuenta su condición de permanente marginamiento, y por ende la dificultad de concretar un proyecto de integración subregional como el Pacto Andino, y peor aún de grandes bloques regionales. Sin embargo, más allá de los significativos avances alcanzados en el marco del Pacto Andino, la situación marginal de estos países ha hecho que proliferen una serie de acuerdos extraregionales que buscan captar los nichos económicos existentes en el mercado mundial, en desmedro de la consolidación definitiva del Grupo andino.

La voluntad política de los gobiernos es un elemento que va aparejado a las determinaciones del sector externo, pues de la concepción política de los gobernantes ha dependido el ritmo y profundidad de los proceso de integración. A pesar de que los dos gobiernos analizados -el de Rodrigo Borja, y el de Sixto Durán Ballén- desarrollan una política integracionista en un contexto internacional similar; existen diferencia marcadas en las concepciones dadas en pos de la integración regional. Rodrigo Borja considera fundamental la consolidación del Pacto Andino para una inserción en el mercado mundial, pues ésta coadyuvaría al desarrollo de la región, si que esto signifique una abstracción del contexto externo, altamente liberalizante y globalizante. Esta concepción lo llevó a impulsar la conformación de un modelo de integración sólido, que priorice los acuerdos subregionales. El gobierno de Sixto, por su parte, inmerso en una concepción prioritariamente liberalizante, a pesar de que dio gran impulso a la definición del bloque regional andino, paralelamente siempre fomentó la concreción de acuerdos extraregionales, que en la práctica contribuyeron al debilitamiento del Grupo Andino. Estas diferencias en la forma de concebir a la integración andina sin duda imprimieron diferentes ritmos a la consolidación del Pacto Andino. De hecho, durante el gobierno de Borja se lograron superar una serie de limitantes que se presentaron, yendo incluso por sobre las negati-

vas condiciones reales del contexto internacional.

En esta investigación se da prioritaria atención a la actuación de los empresarios a lo largo del proceso de integración. Los empresarios ecuatoriano, acostumbrados a crecer bajo el amparo estatal desde sus orígenes, presentan en la actualidad un nivel de competitividad muy inferior al de sus similares de la región, y en estas circunstancias se ven obligados a entrar en un proceso de integración abierta que necesariamente representa un nivel de protección infinitamente menor al mantenido en el esquema de integración original. Esta situación los pone en una situación sumamente ambigua, pues por un lado no pueden continuar demandando las mismas garantías proteccionistas de las que habían venido manteniendo, para de esta manera poder encarar el esquema económico mundial predominantemente globalizante y liberalizante; mientras por otro no puede entrar en este esquema de la noche a la mañana sin contar antes con una infraestructura estatal moderna, y tras superar un proceso de reconversión industrial que le permita superar sus limitaciones y poder competir satisfactoriamente con sus homólogos de la región.

Por esta razón, desde que se inició el actual proceso de integración abierta los empresarios han venido mostrando una preocupación permanente por los avances alcanzados a nivel del Pacto Andino, a través de la expresión de sus puntos de vista, vinculados siempre a la protección de sus intereses, en medio del proceso de ambigüedad descrito anteriormente, entre la necesidad de liberalizar las economías y las dificultades de enfrentar la competencia. Desgraciadamente esta posición, comprensible por las condiciones de su desarrollo, ha constituido un freno permanente en el desarrollo fluido del proceso de integración andina, y finalmente han llegado a constituirse en un freno continuo para su consolidación.



Esta posición sin duda ha constituido, durante los períodos analizados, una permanente obstrucción para la concreción de los acuerdos regionales, a los que se ven avocados los países. No obstante, se debe resaltar también la disposición de los empresarios por asumir una posición de diálogo y cooperación con el sector gubernamental con el fin de viabilizar sus puntos de vista. En este sentido, llama la atención la capacidad organizativa manifestada por los diferentes gremios empresariales, a través de la cual canalizan sus inquietudes y demandas en forma regular y orientada.

Especial interés merece el sector automotriz, que no solamente ha logrado establecer una organización gremial a nivel nacional sino también a nivel subregional, lo cual le ha permitido alcanzar un trato preferencial altamente protector, que garantiza la rentabilidad de su producción, en la línea de las empresas transnacionales que orientan su producción hacia el aprovechamiento de las ventajas productivas que ofrecen los países donde se realiza la inversión.

## **INTRODUCCION**

La tesis central de la presente investigación señala a la presión de los sectores empresariales como la causa principal de la incapacidad de que el Pacto Andino pueda consolidarse como bloque subregional desde los inicios de su creación, en 1949, hasta la fecha.

La comprobación de esta hipótesis se la realiza en tres partes: en primer lugar se trata de establecer quienes son los empresarios, y cuales son las características de su desarrollo, las mismas que se han ido conformando a lo largo de la historia ecuatoriana; en la segunda se busca esclarecer el contexto internacional en el cual tienen que desenvolverse, que sin duda condicionada su desarrollo, y en el que debe entenderse al proceso de integración andina actual; y, en el capítulo final se analizará propiamente el comportamiento empresarial en el proceso de integración subregional actual, que engloba los dos últimos períodos presidenciales (Rodrigo Borja y León Febres Cordero).

La investigación parte de analizar el carácter del sector empresarial ecuatoriano a través del análisis de las características de su desarrollo. La determinación histórica del sector industrial se la realiza tomando en cuenta el período cacaotero (fines del siglo XIX y comienzos 1920), la Revolución Juliana (1925), la época bananera (1946-1963), el período de la junta militar de Castro Jijón (1963-1967), la dictadura de Rodríguez Lara (1972-1976), el triunvirato de 1976-1979, los períodos presidenciales de Jaime Roldós (1979-1981) y Osvaldo Hurtado (1981-1984), y el período presidencial de León Febres Cordero (1984-1988).

En la investigación se recogen básicamente los aspectos que tengan relación directa con el sector industrial, y específicamente lo relativo a su vinculación con el gobierno. En este sentido, se enfocan los elementos económicos que fueron determinando el tipo de desarrollo industrial en las diferentes etapas consideradas, las políticas estatales que han beneficiado o perjudicado al sector industrial, y por supuesto la relación directa existente entre el sector en cuestión y el gobierno.

Si bien es cierto que el período que se utiliza para caracterizar al sector industrial es bastante extenso -casi un siglo-, su estudio permitirá extraer los elementos básicos que caracterizan al sector industrial ecuatoriano; tomando en cuenta que los estudios teóricos sobre este tema son muy escasos.

Como es obvio, el análisis se los realizará únicamente en base a investigaciones ya realizadas sobre el tema, que ofrecen elementos enriquecedores para la presente investigación, pues se fundamentan en fuentes primarias de una representatividad significativa, no solo por su extensión, sino por el alto nivel de los entrevistados. Importa resaltar este aspecto, puesto que en el caso de un análisis de toma de decisiones como este las fuentes primarias son esenciales.

Posteriormente -en la segunda parte de la investigación- se procede al análisis del contexto económico internacional en el cual los industriales se desenvuelven, y frente a los que se ven obligados a dar una respuesta adecuada para poder insertarse en la economía en forma competitiva. En primer lugar se hace una aproximación a los principales aspectos que implica el proceso de globalización de la producción. Luego se analizan las limitaciones de este proceso para solucionar los problemas de

desarrollo de los países del Tercer Mundo. Y, finalmente, se esbozan algunas reflexiones sobre el Pacto Andino como una respuesta a la globalización de la economía, y sobre las condiciones que ofrece al sector automotriz para su desarrollo.

El proceso de globalización de la economía ha generado expectativas en algunos sectores que ven a la flexibilización de la producción como un mecanismo eficaz que atraería la inversión extranjera, superándose de esta manera las dificultades económicas de los países no desarrollados. Sin embargo, los países del Tercer Mundo continúan experimentando un proceso de permanente aislamiento de la economía mundial puesto que mantiene su patrón de producción relacionado básicamente con productos primarios, en un mundo caracterizado por un rápido desarrollo tecnológico. Los países no desarrollados además no ofrecerían las condiciones políticas y económicas requeridas por las empresas transnacionales para descentralizar su producción. En suma, se estaría produciendo un proceso de permanente marginación de los países pobres de la economía mundial.

Por otro lado, el proceso de globalización de la producción habría generado un sistema informal a través del cual se transmitiría a los estados el pensamiento liberal acorde a los requerimientos de la producción global. De esta manera, los estados -sometidos a un proceso de marginación-, se habrían introducido en una competencia por atraer las inversiones de las firmas transnacionales, tratando de presentar una economía saneada, y con condiciones favorables a la inversión externa.

Tomando en cuenta estos aspectos, la referencia puntual al sector automotriz permite ejemplificar la forma como operan los procesos de globalización de la producción no solo a nivel regional sino también mundial. Las grandes empresas transnacionales de la industria de automóviles,

particularmente la General Motors, ha visto en el mercado andino un espacio favorable para su desarrollo competitivo pues presenta esquemas arancelarias proteccionistas para este sector, así como posibilidades de armonización de políticas sectoriales en los diferentes países, las que han permitido desarrollar estrategias de producción regional orientadas a la extracción de una rentabilidad máxima.

En la última parte -objeto mismo de esta investigación- se realiza un análisis del proceso de toma de decisiones adoptado por el país en el caso de la integración andina durante los períodos presidenciales de Rodrigo Borja y Sixto Durán Ballén. El estudio de estos dos períodos presidenciales permite observar en forma más clara la participación específica de los empresarios en las decisiones adoptadas por los gobiernos durante el proceso de integración andina más reciente, teniendo como marco referencial el contexto internacional y las características del sector empresarial -revisados en la primera y segunda partes de esta investigación-.

Lo que se pretende es elaborar un esquema analítico que permita ubicar la verdadera incidencia de las posiciones empresariales en las decisiones de los gobiernos, con miras a la comprobación de la hipótesis central: las presiones empresariales a los gobernantes del país para tratar de que se mantenga el esquema proteccionista del que se han visto favorecidos desde sus orígenes, no ha permitido la consolidación de los esquemas de integración andina a los que Ecuador se ha comprometido desde la creación del Pacto Andino en 1959.

Dicho esquema de análisis enfoca para cada uno de los gobiernos analizados en primer lugar la posición gubernamental sobre el modelo de integración a seguir, pues se considera que cada uno de ellos tiene una visión particular sobre el esquema que más conviene al país para su inserción

exitosa en el mercado mundial, así como sobre las políticas estatales que deben adoptarse frente a la primacía de la liberalización de la economía mundial y de la globalización de los procesos de producción. Mientras el gobierno socialdemócrata cree firmemente en el fortalecimiento del Pacto Andino como un mecanismo para enfrentar en conjunto, más fuertemente, las injusticias existentes en el mercado internacional; el gobierno conservador, aunque apoya el proceso de integración abierto, está consciente de las limitaciones del mercado subregional, y de la conveniencia de encontrar nuevos socios comerciales.

Asimismo, se trata de dilucidar el grado de apertura de cada uno de los gobiernos frente a las demandas de los sectores empresariales en el proceso de integración subregional. Este análisis permitirá determinar de alguna manera la relación de los empresarios con el sector gubernamental durante los gobiernos objeto de análisis, relación que no ha sido cubierta en la primera parte de esta investigación, que únicamente llega hasta el gobierno de León Febres Cordero (1984-1988). En cada uno de los gobiernos revisados se observan diferentes niveles de ingerencia de los sectores empresariales en las decisiones gubernamentales, y por tanto diferentes niveles de autonomía de los gobiernos para manejar el proceso de integración regional andina.

Dentro del esquema de análisis se incluye además el estudio de la participación de los sectores empresariales, y en particular del sector automotriz en el que se centra esta investigación. Interesa observar no solamente las diferentes reacciones del sector industrial frente a las políticas gubernamentales adoptadas en el proceso de integración; sino también los mecanismos de organización formales e informales que utilizan para expresar puntos de vista, y gracias a los que se ha logrado un trato altamente preferencial en el conjunto de las resoluciones adoptadas

por los organismos regionales de integración.

En el caso del sector automotriz se revisan los diferentes mecanismos de organización gremial que utilizan los empresarios para presionar al gobierno por políticas favorables a su sector. Estos mecanismos funcionan tanto en el ámbito nacional -a través de gremios que agrupan a todas las ensambladoras del país-, como a nivel regional, en el Comité Subregional de la Industria Automotriz, que agrupa a las ensambladoras de la región, así como a funcionarios gubernamentales para garantizar su puesta en ejecución dentro de cada país.

En suma, el análisis a través del cual se pretende establecer el real nivel de ingerencia de las presiones empresariales en el proceso de toma de decisiones de los gobiernos de Borja y Durán Ballén se da en base a la conjugación de los siguientes elementos: la concepción de los gobernantes del tipo de integración que conviene al país para una inserción exitosa en el mercado mundial, su grado de apertura a las demandas del sector empresarial, y la expresión de los puntos de vista de los empresarios a través de mecanismos formales e informales.

## EL CARACTER LOS INDUSTRIALES ECUATORIANOS

La situación actual de retraso del sector industrial ecuatoriano, así como su carácter altamente dependiente del Estado tiene raíces muy profundas vinculadas al proceso de desarrollo socioeconómico del Ecuador. Sin embargo, el nacimiento propiamente dicho del sector industrial arranca en el período cacaotero, comprendido entre 1880 y 1920.

Durante el auge cacaotero se empiezan a gestar marcadas diferencias entre el desarrollo del sector industrial de la Costa y el de la Sierra. Mientras la Costa experimentaba el proceso de acumulación originaria del capital - a través de una brusca separación de los productores directos de la tierra y la consiguiente generación de relaciones salariales, que no desembocaron inmediatamente en la proletarización de la fuerza de trabajo, ya que los pequeños propietarios pauperizados eran atados a los fundos mediante el sistema de concertaje o peonaje por deudas-; la Sierra mantenía un predominio de las relaciones de producción precapitalistas.

El incremento del precio del cacao en el mercado mundial, así como el aumento de la producción fueron generando una masa de excedente que se fue concentrando en manos de plantadores y exportadores de cacao. La renta cacaotera no fue reinvertida exclusivamente en el sector: una parte considerable se desvió hacia el consumo suntuario o a sufragar los gastos de estadía de los miembros ausentistas de las familias agroexportadoras; otra parte se canalizó



hacia una diversificación del capital, colocándose en la banca, el comercio, e incluso, en forma incipiente en la industria. Este débil desarrollo industrial estuvo fuertemente concentrado alrededor del grupo dominante agroexportador, y en menor medida de los importadores: mientras la fracción agroexportadora transfirió sus excedentes hacia industrias ligadas a la agricultura, tales como ingenios azucareros; los importadores fueron sustituyendo sus importaciones por bienes fabricados localmente (es el caso de la producción de galletas, fideos, chocolates, y cigarrillos).

La Sierra basó su evolución fundamentalmente en el latifundio y en la sobreexplotación del productor directo. Los terratenientes pudieron incorporar un gran número de campesinos desenraizados en condiciones más ventajosas gracias a las leyes dictadas por el gobierno de García Moreno contra los campesinos, por las cuales se incrementaba su carga tributaria y se veían obligados a endeudarse con los hacendados o migrar hacia la costa. De manera que la clase terrateniente logró obtener una renta superior gracias a la sobreexplotación del trabajo, como consecuencia de una oferta de trabajo excedente.

Asimismo la Sierra pudo involucrarse en el desarrollo de la Costa debido a que ésta se había convertido en un mercado importante para sus bienes agrícolas de bajo costo como consecuencia de la sobreexplotación de la fuerza de trabajo indígena. Esta situación permitió la modernización de algunas haciendas serranas, el desarrollo del capital comercial, la constitución de bancos regionales y la creación de algunas industrias de la rama molinera, textil y cervecera.

De lo anterior se desprenden dos elementos que incidieron directamente en el sector industrial: por un lado, la hipertrofia del sector agrario, con el consiguiente hipotrofia del resto de sectores, y particularmente del

sector industrial; y, por otro, la constitución de un mercado limitado, que incidió directamente en perjuicio del incipiente sector industrial.

A pesar de que en 1906 Eloy Alfaro dictó la primera Ley de Protección Industrial, el sector manufacturero no pudo experimentar un crecimiento significativo debido a que la ley únicamente se orientada a la disminución de impuestos a las industrias que utilizaban materia prima nacional, dejando inmodificada la legislación aduanera. Lo que se buscaba era proteger las ganancias de los sectores más poderosos de la burguesía importadora, ligada estrechamente con el resto del capital comercial. Frente a esta situación las únicas industrias que pudieron surgir a principios de siglo fueron aquellas que gozaban de ventajas naturales, o las que producían bienes de difícil importación.

En suma, la industria ecuatoriana nació con grandes deformidades que condicionaron su desarrollo futuro: el sobredimensionamiento del sector agrícola en perjuicio del sector industrial; la presencia de un mercado interno sumamente limitado; una fuerte concentración de las pocas industrias por parte de los mismos propietarios de las tierras que diversificaron su producción aprovechando las pocas condiciones favorables existentes; y, por último, una fuerte vinculación de los intereses económicos con el Estado.

La transición desde el *laissez-faire* al estado intervencionista en Ecuador empezó con la Revolución Juliana de 1925. El derrocamiento del gobierno liberal terminó con la hegemonía de las fracciones agroexportadoras que se mantenía desde la Revolución Liberal de 1895. La Revolución Juliana constituyó el primer intento sistemático por modernizar la burocracia estatal y extender los poderes del Estado. La mayor preocupación sin embargo se orientó a trasladar el control de la política monetaria desde los

bancos privados de la costa hacia el Estado mediante el establecimiento del Banco Central del Ecuador.

En 1948, como resultado de circunstancias internacionales favorables el Ecuador, que tradicionalmente había sido un exportador de banano marginal, se ubicó en una posición importante, llegando a convertirse seis años más tarde en el mayor exportador mundial de la fruta. Las multinacionales productoras de banano no invirtieron en un sistema de plantación, como lo hicieron en centroamérica, sino que eligieron apoyarse en la adquisición de la fruta a los productores locales en el mercado abierto. Este esquema de producción bananera generó la expansión del mercado interno como consecuencia del incremento de los ingresos de los terratenientes medios y el aumento del empleo en la agricultura. Asimismo, aceleró el proceso de industrialización debido al incremento de la producción de las plantas existentes y a los nuevos incentivos que se otorgó a la clase dominante para que diversifique sus inversiones. En tanto que las fracciones comerciales se convirtieron en industriales, el sistema tradicional agrícola sintió la necesidad de modernizar la agricultura frente al incremento de la demanda como consecuencia del auge bananero y a la agitación campesina.

La creación de la Junta Nacional de Planificación, JUNAPLA (194?) muestra el interés del Estado en intervenir de una manera más directa en el manejo de la economía. Para entonces la JUNAPLA se inspiraba en la Teoría del Deterioro de los Términos de Intercambio, propuesta por la CEPAL, para promover la necesidad de entrar en un proceso de sustitución de importaciones como único mecanismo para salir del sometimiento a los vaivenes del mercado internacional. En esta institución, como en otras entidades estatales, a partir de la Revolución Juliana se dio una amplia cabida a los sectores sociales medios que planteaban alternativas de desarrollo que favorecían al desarrollo

nacional.

Pero, al mismo tiempo que los tecnócratas de la JUNAPLA diseñaban proyectos de desarrollo, la embrionaria burguesía industrial adquiría una representación más directa en el gobierno a través de los puestos gubernamentales, lo cual fue especialmente evidente durante el gobierno de Camilo Ponce Enríquez, en el cual se dictó la primera Ley de Desarrollo Industrial en 1957 -que contemplaba beneficios, especialmente para las industrias establecidas-. Para entonces los empresarios tenían representantes en instituciones de gran peso en la adopción de medidas económicas como la Junta Monetaria, la Comisión Nacional de Trigo, el Banco Nacional de Fomento, la Comisión Nacional de Valores, el Consejo Superior de Agricultura, el Jurado de Aduanas; y contaban además con representantes en el Senado.<sup>1</sup>

De manera que el desarrollo del sector industrial constituyó durante la época del auge bananero una respuesta a las condiciones favorables de ampliación de mercado, y a los incentivos estatales para la diversificación de las inversiones. Además se destaca la presión directa que empezaron a ejercer los industriales a través de representaciones en entidades gubernamentales.

Fue solamente a partir de la crisis de los años sesenta que el gobierno y las clases dominantes dieron importancia a la necesidad de la estrategia de diversificación económica propuesta por los tecnócratas de la JUNAPLA. La Junta Militar de Castro Jijón (1963-1966) proveyó de nuevos incentivos al sector industrial mediante la Ley de Desarrollo Industrial de 1963 y el establecimiento de la Corporación Financiera Nacional (CFN), en la cual el Estado participaba en la conformación de empresas mixtas para después trasladarlas al sector privado.

Además del impulso estatal, el aceleramiento de la industria ecuatoriana se debió al interés de la clase dominante por diversificar su portafolio con el fin de salvaguardar sus intereses de los efectos negativos del estancamiento de las exportaciones. North resume el planteamiento de Conaghan de la siguiente manera:

(...) los industriales estuvieron claramente originados en fracciones de la clase dominante. Los hombres de negocios se convirtieron en industriales para protegerse a sí mismos de las caprichosas fluctuaciones del mercado internacional de mercancías y para aprovechar los generosos beneficios impositivos dados por el Estado. Estos hombres de negocios convertidos en industriales, continuaron manteniendo sus intereses en otras actividades además de las manufacturas (...) (Los grupos económicos que emergieron) formados por (...) familias ampliadas y amigos, emprendieron inversiones que se extendieron en la industria, la agricultura y el comercio (...). (NORTH, 1985: p.429)

El planteamiento de Conaghan acerca de la diversificación de las inversiones coincide con el estudio de Hanson<sup>1</sup>, quien identifica diez imperios comerciales asentados en Guayaquil en los cuales los más grandes intereses comerciales (principalmente importaciones y exportaciones), financieros, manufactureros, así como los vinculados a las plantaciones y los medios de comunicación de la Costa, estaban integrados a través de lazos familiares y/o directores interrelacionados.

Cabe señalar que la entrada de la inversión extranjera en la manufactura ecuatoriana se dio a partir de 1963, y no significó ninguna amenaza para el incipiente sector industrial existente.

Durante los años de la dictadura apenas podía delinearse una distinción entre el poder público y el privado. Esta situación puede ser observada en el proceso de elaboración de la Ley de Promoción Industrial de 1963. Inicialmente la propuesta de los tecnócratas se orientó hacia la simplificación de procedimientos de la ley anterior de 1957, así como a la expansión del rango de beneficios,

aunque en forma selectiva. Esta propuesta sugería al gobierno que la protección tarifaria para la producción sólo sea otorgada cuando el incremento del precio resultante fuera compensado por un mayor ahorro en divisas; se sugería el establecimiento de un límite de tiempo para la protección tarifaria con el objetivo de evitar la creación de industrias falsas detrás de una barrera arancelaria; además se resaltaba la necesidad de fortalecer los incentivos a las empresas eficientes. Estos criterios sin embargo no fueron incluidos en la versión final de la ley debido a que "... el proyecto fue promovido desde el informe en borrador hasta la realidad política por los industriales que ocupan posiciones en el gabinete." (HANSON, 1971: p.304) Finalmente, la Ley de 1963 aumentó las tarifas e impuestos; además, entre los beneficiarios se contempló a las plantas de ensamblado, en las cuales el 80% del valor del producto final estaba representado por partes importadas.

De modo que si bien había una participación de los sectores medios en la elaboración de las políticas mediante su presencia en las instituciones públicas, el control lo ejercían los sectores dominantes. Lisa North se refiere a este punto:

... Con esto no se está negando que hubo un incremento de la profesionalización y tecnificación de la burocracia del Estado, y la disposición y capacidad de sectores de esa burocracia para formular políticas que contradecían las preferencias de la clase dominante. Pero una cosa es formular -e incluso asegurar una legislación- y otra implementarla. (NORTH, 1985: p.438)

A pesar del impulso del capital nacional y multinacional dado al sector industrial durante los años de la dictadura de Jijón, el carácter extremadamente limitado de su mercado interno hizo que continuara dominando la producción de bienes tradicionales no duraderos, como la comida, los textiles, las bebidas y los cigarrillos. De acuerdo a Conaghan a fines de los años sesenta la conformación de la

burguesía industrial permanecía inconclusa: el estado continuaba siendo un aliado, persistía el subdesarrollo de los nexos existentes entre el estado y el capital industrial, y se mantenía una débil relación entre las corporaciones multilaterales y el capital local. (CONAGHAN, 1988: p.47)

Las medidas tributarias orientadas a proteger al sector industrial a través del incremento de los aranceles a las importaciones, generaron al mismo tiempo un gran descontento entre los importadores que veían encarecidas sus transacciones. También se rechazaba el decreto mediante el cual se pretendía facilitar la recaudación de los impuestos previamente establecidos.<sup>3</sup> Esta situación llevó a la Cámara de Comercio de Guayaquil (CCG) a convocar a una huelga general que finalmente desembocaría en el derrocamiento de la Junta militar y en la posterior reestructuración de la democracia.

Sin embargo, a criterio de Hanson, la verdadera fuente de la fricción no fueron las reformas adoptadas por la Junta sino la ansiedad de las élites respecto a un estado en expansión y su burocracia, a la cual no podían controlar.

La fuerte presencia estatal en el sector empresarial se la puede apreciar en la ley que facultaba al Comité Interministerial -que sesionaba por lo menos una vez cada quince días- a resolver sobre los informes de las solicitudes en trámite y a disponer la expedición de Acuerdos Ministeriales de Clasificación para cada una de las empresas industriales cuya solicitud hubiera aprobado. De igual manera, el comité debía fijar las bases, requisitos y condiciones específicas a las que debían sujetarse industrias tales como la automotriz, petroquímica, electrónica, de armadura y montaje, y otras que por su trascendencia o complejidad debían ser objeto de una reglamentación especial. (DS #1414, publicado en el Registro Oficial #319, del

1971-09-28)

Durante el período de Rodríguez Lara (1972-1976), el sector industrial tuvo un crecimiento sorprendente en el que el apoyo estatal fue decisivo. Si bien el proceso de sustitución de importaciones tuvo su primer impulso en 1957, con la expedición de la primera ley de promoción industrial, y más tarde con un paquete más consistente durante la dictadura militar (1963-1966), las políticas públicas durante el boom petrolero reforzó este esquema.

En contraste con los auges de exportación previos -en los cuales el Estado solo era un beneficiario pasivo-, durante el boom petrolero el Estado capturó directamente una buena parte de los ingresos provenientes de la venta del petróleo a través del monopolio legal sobre los derechos de explotación y la creación de un compañía estatal petrolera en 1972, lo cual le permitió trasladar ingentes recursos al sector industrial. El gobierno adoptó no solamente una serie de medidas proteccionistas como son tarifas proteccionistas, incentivos fiscales, crédito abundante y tasas de interés subsidiadas. Asimismo, el gobierno construyó y modernizó la infraestructura, particularmente en el sector de la electrificación y la construcción de carreteras. Invirtió directamente en ramas estratégicas como el cemento y la refinación de petróleo; y, otorgó generosos subsidios en los precios de los derivados del petróleo, en la energía, etc. Asimismo, a través de una sobrevaluación en los tipos de cambio se otorgó al sector industrial una disminución de los costos de los insumos importados así como de los bienes de capital.

Otro mecanismo para garantizar el proceso de acumulación industrial en Ecuador, así como en el resto de los países andinos, fue la ampliación del mercado a través del proceso de integración regional andina, pues se creía que todo proceso de industrialización reducido a un mercado



interno pequeño tendía a un estancamiento crónico. En el mismo marco del Pacto Andino, el gobierno ecuatoriano brindó protección a la industria nacional a través del arancel externo común y del control sobre la inversión extranjera en cumplimiento de la decisión 24 del Acuerdo de Cartagena.

El proceso de crecimiento de la industria durante el gobierno de Rodríguez Lara puede ser analizado a través del análisis de los efectos de la denominada "enfermedad holandesa". Carlos Larrea (LARREA, 1992) caracteriza el proceso en forma esquemática<sup>4</sup>. Durante el auge petrolero el sector industrial se vio beneficiado por algunas circunstancias favorables: en primer lugar, el país contaba con un alto nivel de ingresos provenientes de la venta del petróleo (a consecuencia del incremento de precios internacionales); asimismo, existía una abundante oferta de créditos externos (fruto del incremento de ingresos de los países árabes); y, por último, el café y el cacao presentaron precios favorables en el mercado internacional. Estas condiciones condujeron a un incremento de la demanda doméstica, que llevó a una elevación de los precios relativos debido a la rigidez de los sectores productivos para incrementar su oferta. Estas condiciones dieron como resultado la sobreexpansión de industrias fabricantes de bienes no exportables, de consumo interno, al mismo tiempo que un incremento de la producción de bienes exportables no en auge. El Estado, por su parte, otorgó una serie de medidas proteccionistas tarifarias y no tarifarias; además, con el fin de incentivar el crecimiento de la industria nacional, se redujo las tarifas para la importación de bienes intermedios y de capital (1974). Como consecuencia de este tratamiento preferencial la producción manufacturera alcanzó una sobreexpansión, llegando a experimentar el crecimiento más grande de América Latina.<sup>5</sup>

Resulta un tanto difícil entender el comportamiento de

las clases dominantes y sus organizaciones -las cámaras de Agricultura, Comercio e Industria-, las que presentaron una oposición unificada a la agenda reformista presentada por el gobierno de Rodríguez Lara<sup>6</sup>. Las profundas hostilidades contra el régimen militar reformista se reflejaron a través de los comentarios realizados por el empresario Luis Noboa, quien calificó al gobierno militar como el peor gobierno de los últimos veinte años: "Sin duda el peor gobierno fue el del General Rodríguez Lara, pero el boom petrolero dibujó una cortina de humo alrededor de la acción de los soñadores, ingenuos, incompetentes y bolcheviques que están a punto de llevar al país a la ruina." (Revista ViSTAZO, citado por CONAGHAN, 1988: p.76)

El plan progresista de Rodríguez Lara había sido diseñado por un grupo de tecnócratas de la JUNAC que creían que la reforma era posible contando con el apoyo de los "segmentos modernizantes" de la clase dominante. Los más altos funcionarios de esta entidad y de otras entidades estatales pensaban que el plan era viable puesto que creían que se desarrollaría sobre los antagonismos existentes en la clase dominante; y que por tanto el plan sería el vehículo de una alianza multiclacista. Los planificadores de la JUNAC percibían la existencia de elementos modernizantes en las clases dominantes, especialmente industriales, quienes apoyarían los intentos del régimen de racionalizar el capitalismo ecuatoriano.

La agenda, denominada Plan Integral, consideraba que los objetivos primarios del nuevo modelo de desarrollo eran nacionalistas, moderadamente redistributivos, y modernizantes. El Plan estaba orientado a mejorar las condiciones de vida de la población, incrementar el empleo, el uso eficiente de los recursos naturales, y expandir el crecimiento económico de manera más eficiente entre las regiones. Las políticas principales que se plantearon para el logro de estos objetivos fueron la reforma agraria, y la participa-

ción del Estado en ciertos sectores estratégicos. Sin embargo, de acuerdo con el Plan, la reforma agraria era fundamental no solamente como mecanismo de reversión de las injusticias sociales en el campo; sino que además se la consideraba como un mecanismo indispensable para crear un mercado de consumidores modernos, necesario para una mayor industrialización.

North considera que pese a que el plan incluía importantes políticas redistributivas, en ningún momento representaba una desviación de la estrategia del modelo de sustitución de importaciones; más aún, si la reforma se hubiera llevado a cabo la desviación antirural del ISI hubiera mitigado los efectos redistributivos. Sin embargo, los líderes de las cámaras veían a los técnicos civiles de entidades gubernamentales como excesivamente estatistas e izquierdistas; y con el fin de terminar con esa influencia establecieron lazos con los funcionarios administrativos más conservadores, entre los cuales el contacto más importante fue con el Dr. Francisco Rosales Ramos, Ministro de Industrias.

Conaghan desentraña las causas de esta oposición a partir de un análisis comparativo de las posiciones conservadoras mantenidas por la burguesía nacional ecuatoriana durante los años sesenta y setenta, y el comportamiento progresista de la burguesía industrial de Argentina, Uruguay y Chile durante los años cuarentas y cincuentas. En primer lugar, en contraste con la burguesía industrial del Cono Sur, en el Ecuador la inversión industrial proviene básicamente de la diversificación del portafolio interno de las clases dominantes tradicionales. A lo cual se agrega el hecho de que en el Ecuador existía una mínima diferencia entre los propietarios y los administradores de las firmas. En el estudio realizado por Conaghan los industriales se describen a sí mismos como "individuos con fuertes vinculaciones económicas y sociales con los terra-

tenientes tradicionales, comerciantes y banqueros" (CONAGHAN, 1988: P.66) En segundo lugar, a diferencia de los países del Cono Sur donde existió una expansión del mercado interno como fruto de las políticas reformistas adoptadas por los gobiernos populistas; los industriales ecuatorianos no consideraban que la reforma social era importante para la profundización y diversificación del mercado interno. En el Ecuador el crecimiento del mercado fue el resultado de factores como la perpendicularidad del mercado interno, que principalmente se orientaba al consumo de bienes no básicos. En tercer lugar, como resultado del temprano involucramiento de las transnacionales -que transfirieron tecnología intensiva en capital- la participación de la fuerza de trabajo fue mínima en la demanda; por tanto no existía interés en los industriales de expandir el mercado interno a través del incremento de salarios. Por último, existe una gran diferencia entre el poder político de las clases subordinadas en los dos casos. Los industriales del Cono Sur veían a las políticas reformistas como un camino para neutralizar el poderoso movimiento sindical; mientras que en el Ecuador la organización de la clase trabajadora y los sectores populares fue incipiente, lo cual hacía menos atractiva cualquier concesión a las clases subordinadas. "Los nuevos industriales del Ecuador son profundamente conservadores y rechazan enérgicamente la noción de un vínculo entre la reforma social, la expansión del mercado y el crecimiento económico." (NORTH, 1988: p.62)

El carácter de la burguesía ecuatoriana presenta una gran similitud con los resultados del estudio empírico de la estructura interna de la clase dominante chilena realizado por Zeitlin y Ratcliff para la década del sesenta. De acuerdo a esta investigación, contrariamente a la imagen social prevaleciente en los círculos políticos liberales y socialistas, las principales familias capitalistas chilenas y las grandes familias terrateniente son parte de la misma clase dominante. Según los autores, las contradicciones

entre la propiedad de la tierra y el capital -y las confrontaciones acerca de las políticas estatales que los afectan, que han conducido a rivalidades políticas dentro de la clase dominante durante las últimas décadas- no se han levantado entre segmentos de clase "ontológicamente" reales de terratenientes y capitalistas. (ZEITLIN, 1988: pp.180-181).

Nuevamente las cámaras de la producción dieron la bienvenida al triunvirato de Poveda (1976-1979), puesto que los líderes de las cámaras -en particular los de Guayaquil- percibían que el triunvirato si les permitiría un mayor acceso a los funcionarios gubernamentales.

Sin embargo, pronto se desataron los desacuerdos entre las cámaras y el gobierno<sup>7</sup>. Las cámaras de comercio de Guayaquil y Quito -lideradas por los importadores- se opusieron tenazmente al Pacto Andino y al proteccionismo del ISI, pues los consideraban como una violación a los principios del libre comercio. La crítica se focalizaba en el Ministro de Industrias Galo Montaña a quien cuestionaban su fuerte atadura con el Pacto Andino. Esta oposición se vio alimentada por la creencia generalizada en todos los niveles gubernamentales de que las políticas económicas fueron las que hicieron que los industriales se convirtieran en el grupo económico del futuro y que los comerciantes eran un grupo de segundo orden.

Por su parte, los industriales guayaquileños -que continuaron orientando sus actividades hacia la producción de bienes alimenticios para el mercado local y a cajas para agroexportaciones fuera del Pacto Andino- tenían poco que ganar de la integración subregional y del proteccionismo, lo que los llevó a mantener una línea dura de defensa de la ideología del *laissez faire*. Frente al creciente involucramiento del Estado en la economía y al cambio de eje de decisiones desde Guayaquil hacia Quito, la élite costeña

sentía que la clara beneficiaria de la política de promoción de exportaciones era la burguesía industrial de Quito.

Ciertamente, pese a que en Quito los industriales continuaron manteniendo una posición antiestatista, la CIP apoyaba al Pacto Andino y a las medidas proteccionistas para promover el ISI. La CIP tenía además como aliados al Ministro de Industrias y a otras instituciones como la JUNAPLA y el Ministerio de Finanzas en sus conflictos con el sector comercial.

De todas manera las cámaras de comercio tuvieron un éxito en su oposición a otros proyectos gubernamentales como fueron la creación de una empresa mixta de hierro y fertilizantes, así como sus intentos de disminuir las excepciones tarifarias. Este éxito se debió en parte a que los objetivos económicos limitados que tenía el triunvirato, y por tanto a su limitada amenaza a los intereses de la élite.

El binomio Roldós-Hurtado, que encarnó el retorno a la democracia tras casi una década de gobiernos autoritarios, no fue bien recibido por la mayoría de sectores económicos hegemónicos, particularmente en relación a Hurtado a quien consideraban un "cuasimarxista". Los intentos gubernamentales por entablar un diálogo con los sectores productivos a través de representantes gubernamentales estrechamente ligados al sector empresarial<sup>8</sup> no fueron bien recibidos por la CIG que, liderada por el dirigente de la Cámara de Industriales del Guayas León Febres Cordero, mantuvo una oposición intransigente. En tanto que la CCQ presentó al gobierno una serie de planteamientos para el desarrollo económico orientados a la reducción de la deuda gubernamental y al estímulo del sector privado.

Sin embargo, el gobierno de Roldós se apoyó en un grupo

de técnicos de clase media que no sentía la necesidad de consultar primero con las cámaras de producción o con las figuras empresariales poderosas cuando formulaban una política económica. Además tenían la concepción de que las posiciones de las cámaras solo reflejaban los intereses de la comunidad empresarial, y por lo tanto no tomaban en consideración sus opiniones.

Oswaldo Hurtado en su calidad de Presidente de la República tuvo un enfrentamiento directo con el sector privado organizado una vez que fracasó su deseo de diálogo. El entonces mandatario utilizó los medios de comunicación para echar en cara a los empresarios su incumplimiento en el pago de impuestos, acusándolos además de no tener ninguna sensibilidad social y de menospreciar a la democracia constitucional. En su intento conciliatorio Hurtado había negando enfáticamente cualquier plan para una mayor nacionalización o socialización de la economía, como podía colegirse del Plan Nacional de Desarrollo que señalaba la participación de los trabajadores en los recursos de su trabajo y la necesidad de que los recursos básicos sean estatales o de empresas mixtas.

Nuevamente, al igual que en los anteriores períodos analizados, la oposición de los sectores económicos hegemónicos carece de sustento puesto que la actuación del gobierno en términos generales no perjudicó sus intereses. Si bien el mecanismo de devaluación periódica, conjuntamente con el incremento inflacionario habían generado temor en el sector privado, con la medida de la sucretización se le otorgó un gran beneficio económico. Asimismo, la actuación política del mandatario en ningún momento tuvo el tinte "izquierdista" del que se le acusó.

Para Handelman el ataque orquestado de las cámaras durante 1982 no era tanto una reacción a las políticas de Hurtado *per se*, sino la culminación de la frustración y

temores del sector privado luego de una década de creciente poder estatal. Si bien el derrocamiento de todos los paquetes legislativos mostraban una fuerza por parte del sector privado, este poder sin embargo era defensivo. Es decir, "lo que se había perdido era la habilidad de emprender políticas favorables." (HANDELMAN, 1985: p.35)

El drástico rechazo a la derecha durante los gobiernos de Roldós y Hurtado generó pánico en la comunidad empresarial ante la posibilidad del triunfo de otra administración reformista. De esta manera los miembros de la derecha se convirtieron en activos militantes de la transición política, que miraban a la democracia como un medio institucional para restablecer su participación en la toma de decisiones. Las corrientes antireformistas y anti-estadistas que habían estado presentes en la élite política y en la comunidad empresarial confluyeron en una estrategia política y organizacional para conformar el Frente de Reconstrucción Nacional (FRN)<sup>9</sup>, cuyo candidato presidencial fue Febres Cordero. Según declaraciones de Blasco Peñaherrera, uno de los artífices de la nueva coalición de derecha, el objetivo era "revertir el modelo de desarrollo prevaleciente a partir del boom petrolero de 1972." (CONAGHAN, 1989: p.4)

El experimento neoliberal fue altamente exclusionario, puesto que el poder estaba concentrado en un círculo pequeño de tecnócratas dentro del ejecutivo. Febres Cordero, incluso antes de ganar las elecciones, ya había estructurado su equipo económico con Carlos Julio Emanuel, Francisco Swett y Alberto Dahik, todos con experiencia previa en la banca guayaquileña y con largos vínculos con la comunidad empresarial de Guayaquil.

Los grupos de poder apoyaron entusiastamente los principios universales del neoliberalismo, así como a la políticas de "ley y orden" utilizadas en la persecución del



grupo subversivo "Alfaro Vive Carajo" y las concepciones de Febres Cordero sobre el movimiento obrero. Sin embargo, el apoyo de la clase capitalista a la gestión gubernamental estuvo siempre subordinado a la forma como cada fracción se veía afectada por las nuevas reglas. En los puntos principales del proceso de toma de decisiones los grupos empresariales se movilizaron para asegurarse que la aplicación del proyecto no sea demasiado "radical". Por ejemplo, los industriales participaron en largas negociaciones con el Ministro de Industrias Xavier Neira antes de que las reducciones tarifarias sean anunciadas en enero de 1986.

El apoyo de los empresarios empezó a disminuir cuando la crisis económica y políticas se profundizó en 1987-1988. Frente a la situación de incertidumbre, las estrategias de maximización de beneficios individuales fueron más importantes que adoptar un esfuerzo concertado de "clase" para salvaguardar las medidas. Febres Cordero, no obstante, había apostado por el deseo de la burguesía de postergar las ganancias económicas de corto plazo (mediante la especulación) por los beneficios económicos y políticos de largo alcance -como por ejemplo la legitimación de la economía social de mercado-. En un giro irónico Febres Cordero ahora criticaba el comportamiento del sector privado que llevó al revertimiento del modelo neoliberal.

Febres Cordero y su equipo neoliberal original creyeron que las reformas iban a crear una "base natural" de apoyo, especialmente entre los hacendados y los empresarios que garantizarían que el modelo no iba a revertirse. Esta concepción no tomó en cuenta que para que esta creencia sea válida, la mentalidad de la burguesía debió haber sido modificada al mismo tiempo que las reformas económicas.

### **El carácter del sector automotriz**

En el proceso de auge de la política de sustitución de

importaciones en el Ecuador, y de una preponderancia de las instancias gubernamentales en la adopción de políticas económicas, nace la industria de ensamblaje de automóviles en el país.

Con la conformación de la Comisión Interinstitucional Automotriz (24-09-1974) se dio el primer paso para el montaje de empresas ensambladoras. Dicha institución tenía el objetivo de elaborar las Bases para proceder al Concurso de Ofertas para la instalación en el país de plantas industriales destinadas a la fabricación y ensamble de vehículos, las mismas que debían ser entregadas al Ministerio de Industrias en el plazo de 30 días. La Comisión Interinstitucional Automotriz tenía sus oficinas en el MICIP, y estaba conformada únicamente por representantes gubernamentales, y específicamente personal técnico<sup>10</sup>. Es decir, que la posibilidad de ingerencia del sector privado era mínima en un inicio, y el impulso inicial básico fue del sector gubernamental, interesado en dar cumplimiento a los acuerdos sectoriales del Pacto Andino.

Esta situación no varió con la conformación de la Comisión Automotriz (03-09-1975) para encargarse del asesoramiento técnico al Comité Interministerial de Fomento Industrial Ampliado. La Comisión tenía básicamente la misma conformación de la Comisión Interministerial Automotriz agregándose además el Director General de Desarrollo Industrial o su delegado, y el representante titular de la Cámara de Industrias del país, o su alterno.

Al amparo de esta nueva ley nacieron tres de las cuatro ensambladoras actualmente existentes en el país: AYMESA (1970), MARESA (1976) y OMNIBUS B.B. (1975). Todas pertenecientes a los más grandes grupos financieros<sup>11</sup> del país que poseen entre otras inversiones empresas vinculadas al sector automotriz, como son la venta de repuestos, lubricantes, mantenimiento de automóviles, y la importación

de vehículos.

La empresa AYMESA nació como consecuencia de la diversificación de la producción de la empresa CEPESA, perteneciente al grupo financiero PROINCO. CEPESA inició sus actividades con la distribución de lubricantes Castrol, y posteriormente se amplió a otras ramas, vinculadas a la rama automotriz: ANDESA se dedica a la venta repuestos y accesorios de vehículos AYMESA; INDUCEPSA elabora grasas lubricantes, líquidos de frenos y productos químicos para usos industriales; Tecniservicios CHEVYCON (Chevette y Cóndor) presta servicios de reparación y mantenimiento a vehículos que comercializa CEPESA, y las concesionarias de General Motors en Quito; y, las empresas distribuidoras METROCAR y UNIAUTO.

El grupo monopólico Pinto en asociación con el inmigrante húngaro Bela Botar controla el complejo automotriz integrado por la ensambladora Bela Botar, la rectificadora Botar, Automotores Continental y Bela Motor.

La ensambladora MARESA pertenece al grupo monopólico Morisáenz-Granda. La actividad principal con la que nació el subgrupo Morisáenz en 1936 es la importación y distribución de tractores, cuando la modernización agrícola todavía era inexistente; posteriormente devino en la empresa MORISÁENZ (1962) y Mecanos (1965) de Guayaquil, que inicialmente importaban maquinaria industrial, y luego se amplió a la división agrícola, de maquinaria, de construcción, industrial y repuestos. Luego se integró verticalmente hacia la industria automotriz y carrocería, participando conjuntamente en el capital de la ensambladora MARESA. En 1976 se constituyó NOTRANSA para desarrollar la línea de representación de vehículos Mitsubichi la distribución de llantas, y en 1977 abre el taller automotriz de servicios agrícolas. Cuenta además con cuatro subsidiarias provinciales. Además el grupo familiar participa en carrocerías Thomas.

El nacimiento de la industria automotriz generó, como era de esperarse, conflictos entre las cámaras de comercio de Quito y Guayaquil, por un lado, y la Cámara de Industriales de Pichincha, por otro, frente al plan del triunvirato de Poveda de establecer una ensambladora de automóviles en Latacunga. Por años la Cámara de Comercio de Guayaquil (CCG) había dominado la importación de vehículos, y todos los presidentes de la cámara, menos uno, habían sido importadores de vehículos o de sus partes. Por esta razón, mientras la Cámara de Industriales de Pichincha apoyaba el proyecto de la ensambladora de automóviles, la CCG lo ubicaba como un ejemplo clásico de industria falsa. Finalmente las presiones en contra del proyecto triunfaron, y el proyecto de la planta ensambladora fue pasada al nuevo gobierno civil del binomio Roldós-Hurtado.

Sin embargo, unos meses antes de terminar el triunvirato de Poveda se aprobó la Ley de Fomento Automotriz (02-02-1979)<sup>12</sup>. Con la Ley se favorecía la producción de vehículos A2 (automóviles de pasajeros y sus vehículos derivados, de más de 1.050 y hasta 1.500 centímetros cúbicos de cilindrada), y vehículos B1.2 (camiones y sus vehículos derivados de más de 3.000 y hasta 4.000 kilos de peso bruto vehicular).

Con la expedición de la ley el gobierno buscaba básicamente el cumplimiento de los compromisos asumidos por el país, en el ámbito de la programación automotriz del Grupo Andino. El interés era impulsar la producción de automotores y de esta manera promover la sustitución de importaciones de productos automotores, e incluso su exportación<sup>13</sup>. Por este motivo, las áreas del sector automotriz que se beneficiaban gozaban de una serie de exoneraciones tributarias, así como de incentivos para promover la producción de vehículos. Además, se otorgaba exoneración a la totalidad de los derechos arancelarios a la importación de partes, piezas y conjuntos, bajo el

sistema de intercambio compensado y de acuerdo a las normas establecidas en la Decisión 120 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y sus reglamentos. Adicionalmente se otorgaba una exoneración del 100% a la totalidad de los derechos y recargos arancelarios que gravaban la importación de maquinarias nuevas, equipos auxiliares nuevos, accesorios nuevos, herramientas nuevas y repuestos nuevos no producidos en el país y que requieran las empresas para su actividad industrial.

No obstante los incentivos otorgados para el crecimiento del sector automotriz, continuaba la preponderancia exagerada a las instancias gubernamentales como entes decisorios. Así, el Gobierno Nacional debía aprobar la política aplicable al sector automotor que formule el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, debiendo este último realizar la ejecución y control de esa política. Asimismo, el MICEI estaba obligado a fijar los precios de los vehículos y componentes ECF, pudiendo también fijar o regular los de los demás productos automotores que estimare conveniente. Además se encargó a la Comisión Nacional Automotriz -integrada básicamente por delegados gubernamentales<sup>14</sup>- la responsabilidad de aplicar y administrar la Ley.

Como si esto fuera poco, era atribución del gobierno la participación accionaria, a través de CORDINAUTO, Corporación de la Industria Automotriz C.E.M., y otros organismos con menos del 25% del capital social respectivo, en las empresas ensambladoras de vehículos A2 y B1.2, industrias básicas y fabricantes de componentes exigidos al país como condición de fabricación nacional. Además podía participar accionariamente a través de la misma Corporación en las demás empresas establecidas para el desarrollo del sector automotor.

En esta misma línea de preponderancia gubernamental,

durante el gobierno de Hurtado se creó el Departamento Automotor (11-08-1980) como parte de la Dirección General de Desarrollo Industrial del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración. Entre las funciones principales de esta instancia gubernamental constaban la realización de estudios técnicos para la Comisión Nacional Automotriz; el control de las instalaciones y el funcionamiento de las empresas acogidas a los beneficios de la Ley de Fomento de la Industria Automotriz, así como la materia prima, maquinaria, equipo y repuestos importados con exoneración de derechos arancelarios.

El gobierno de Febres Cordero emitió políticas tendientes a la descentralización de las políticas automotrices del sector gubernamental mediante el decreto ejecutivo que establecía la reprogramación de la producción de vehículos en el país por parte de la Comisión Nacional Automotriz (14-05-1985). Dispuso que las empresas fabricantes de vehículos automotores clasificadas al amparo de la Ley de Fomento a la Industria Automotriz podían solicitar a la Comisión Nacional Automotriz la autorización para producir nuevos modelos de vehículos, así como la ampliación del cupo en función de la disponibilidad de divisas o del crecimiento de las necesidades de transporte.

La ensambladora COENASA del Grupo Noboa -al que se pertenece León Febres Cordero- nació gracias a la licitación internacional abierta por su gobierno para iniciar el plan llamado "auto económico", en el que ganaron las firmas Suzuki y Fiat, esta última representada por el Grupo Noboa. Mediante un convenio tripartito entre la ensambladora MARESA, Fiat y Motorcón (empresa comercializadora que representaba al Grupo Noboa en el acuerdo), la primera importaba CKD's y ensamblaba los vehículos económicos Fiat Uno, que entregaba listos para su comercialización a Motorcón, inicialmente, y luego a Italmotor, empresa que fue adquirida por el Grupo Noboa cuando cumplía 25 años de comercializar

los vehículos Fiat. Posteriormente, luego de un análisis de mercado, y en consideración a la variedad de modelos que la marca Fiat tenía para ofrecer al mercado ecuatoriano a precios muy convenientes, Isidro Romero, representante del grupo Noboa, decide crear la planta ensambladora COENASA, en 1991.

Durante el gobierno de Febres Cordero se creó además la Comisión Regional Automotriz del Litoral (06-04-1988) para que funcione como parte de la Subsecretaría Regional de Industrias, Comercio e Integración del Litoral, con las mismas funciones de la Comisión Nacional Automotriz, pero circunscrita a la región del Litoral. La comisión regional estaba presidida por el Subsecretario Regional de Industrias, Comercio e Integración del Litoral, e integrada por el Subsecretario del Ministerio de Finanzas en el Litoral, o su delegado, un delegado del Ministerio de Defensa perteneciente a la Dirección de Industrias del Ejército (DINE); y un delegado del Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE). Actuaban como Secretario de la Comisión el Director Regional de Desarrollo Industrial en el Litoral; y, en calidad de Asesores, sin voto, los delegados de cada uno de los Organismos señalados como tales en la Ley de Fomento Automotriz.

## NOTAS

1. De acuerdo a la Constitución de 1946 los mayores bloques de interés tenían una representación directa en el Senado. Los seis senadores funcionales por las empresas eran elegidos por colegios electorales conformados por los representantes de las cámaras pertinentes.

2. David, Parker, Hanson, Political decision making in Ecuador: the influence of business groups, Michigan, University Microfilms, 1971.

3. La oposición se daba no obstante la acogida inicial de todas las cámaras que tuvo el golpe de estado dado a Carlos Julio Arosemena, a quien cuestionaban por su limitada reforma agraria y tributaria, y por su política anti Estados Unidos-.

4. El análisis lo realiza en base al estudio de De la Torre y Vos.

5. El efecto negativo de la Enfermedad Holandesa relativo a la baja de las exportaciones agrícolas tradicionales no se materializó. Tanto el banano como el café y el cacao se vieron beneficiados de condiciones externas favorables: en el caso del banano debido a sus ventajas comparativas, y en los otros dos casos debido a los precios internacionales favorables. Además la producción de estos bienes agrícolas se benefició de incentivos estatales generosos, así como de crédito interno abundante. En consecuencia, únicamente se dio una diversificación moderada de las exportaciones, particularmente de los productos marinos.

En general, el crecimiento del sector industrial no estuvo acompañado de una diversificación o consolidación de las articulaciones internas. Por el contrario, la producción de bienes artesanales declinó como efecto de la competencia de bienes importados, los vínculos preexistentes se debilitaron, y la mayoría de la agricultura de competencia con los productos importados colapsó.

6. Handelman diferencia entre la posición de las cámaras de Quito y Guayaquil. La Cámara de Industriales de Pichincha (CIP) se adaptó al cambio cultivando relaciones con los oficiales del gobierno, para lo cual favorecía el origen serrano de la cúpula en el poder. Mientras tanto oposición de la Cámara de Industriales de Guayaquil (CIG) en alguna medida estaba asociada a los conflictos entre el presidente de la cámara, León Febres Cordero y el gobierno.

7. Handelman hace una diferenciación entre las posiciones de los diferentes sectores capitalistas, la misma que es utilizada en el presente estudio.

8. Los delegados del gobierno, Roberto Dunn y Jaime Aspiazu, eran considerados "outsiders" de las cámaras.



9. Donde se integraron los partidos Socialcristiano, Liberal, Conservador, Nacionalista Revolucionario y Democrático Institucional.

10. La Comisión Interinstitucional Automotriz estaba integrada de la siguiente manera:

- Subsecretario de Industrias, quien lo presidía o su delegado.
- Director o Subdirector Técnico de la Junta Nacional de Planificación y Coordinación.
- Director o Subdirector de Asesoría Técnica del Ministerio de Finanzas.
- Director Ejecutivo o Subdirector del CENDES.
- Director de la Dirección de Industrias del Ejército o su Delegado.
- Director de Integración del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

11. Denominación utilizada por Luis Fierro (1993) para denominar la diversificación del capital en el área agrícola, manufacturero y financiero por parte de un mismo grupo de personas.

12. Mediante la Decisión 120 de la Junta del Acuerdo de Cartagena se aprobó el Programa Sectorial de Desarrollo de la Industria Automotriz. La decisión fue puesta en vigencia en el Ecuador mediante Decreto 2567, del 7 de junio de 1978, y publicada en el Registro Oficial 614 de 23 de junio de 1978.

13. La ley buscaba además:

- La promoción del desarrollo ordenado y armónico del sector automotor mediante el establecimiento de nuevas empresas industriales y la ampliación y mejoramiento de las existentes dedicadas a la fabricación de vehículos y componentes;
- Contribuir a la satisfacción de las necesidades de transporte terrestre de acuerdo con las condiciones económicas, climáticas y topográficas del país y de la Subregión;
- Desarrollar las industrias básicas de fundición y forja así como las tecnologías fundamentales de estampado, tratamiento térmico, maquinado y otras;
- Racionalizar la industria de vehículos y componentes para lograr una máxima eficiencia productiva, propendiendo a limitar el número de modelos de vehículos que se produzcan en el país;
- Promover la exportación y sustitución de importaciones de productos automotores;
- Captar, adaptar y desarrollar la tecnología automotriz, para elevar el nivel tecnológico de la industria nacional;
- Propender a una máxima ocupación de los recursos humanos en el sector automotor;
- Proteger los intereses de los usuarios en cuanto a calidad, precios y abastecimiento de productos automotores; y,
- Contribuir a la multipolarización industrial del país de acuerdo con la política fijada por el Estado.

14. La Comisión Nacional Automotriz estaba integrada de la siguiente manera:

- El Ministro o un Subsecretario del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, quien la presidía;
- El Ministro o un Subsecretario del Ministerio de Finanzas o el delegado permanente del Ministro.
- El Ministro o un Subsecretario del Ministerio de Defensa Nacional o el delegado permanente del Ministro que sería el Director Titular o Encargado de la Dirección de Industrias del Ejército (DINE).
- El Presidente o el Director Técnico de la Junta Nacional de Planificación y Coordinación o el delegado permanente del Presidente.

Además actuaba como Secretario el Director General de Desarrollo Industrial del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración; y como asesores sin voto:

- Un representante del Centro de Desarrollo Industrial CENDES.
- Un representante de la Corporación Financiera Nacional CFN.
- Un representante del Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN.
- Un representante de CORDINAUTO, Corporación de la Industria Automotriz C.E.M.
- Un representante de la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana, CINAIE; y,
- Un representante del sector comercial vinculado con la actividad automotriz.

La Comisión Nacional Automotriz podía invitar a participar en las sesiones a las personas cuya asesoría considerare necesaria.

## **LA GLOBALIZACION ECONOMICA Y SU INCIDENCIA EN EL PACTO ANDINO**

El proceso de globalización de la economía ha generado expectativas en algunos sectores que ven a la flexibilización de la producción como un mecanismo eficaz que atraería la inversión extranjera, superándose de esta manera las dificultades económicas de los países no desarrollados. Sin embargo, los países del Tercer Mundo continúan experimentando un proceso de permanente aislamiento de la economía mundial puesto que mantiene su patrón de producción relacionado básicamente con productos primarios, en un mundo caracterizado por un rápido desarrollo tecnológico. Los países no desarrollados además no ofrecerían las condiciones políticas y económicas requeridas por las empresas transnacionales para descentralizar su producción.

El proceso de globalización de la producción habría generado un sistema informal a través del cual se transmitiría a los estados el pensamiento liberal acorde a los requerimientos de la producción global. De esta manera, los estados se habrían introducido en una competencia por atraer las inversiones de las firmas transnacionales, tratando de presentar una economía saneada, y con condiciones favorables a la inversión externa.

Paradójicamente, la reformulación del esquema de integración andina impulsada por los países miembros a partir de 1989 constituye una respuesta al esquema de producción

global, y al mismo tiempo representa un factor limitante para su consolidación. A pesar de que el actual proceso de integración representa una apertura significativa de los mercados andinos, éste sin duda restringe las posibilidades de negociación de estos países con las demás regiones del mundo.

En esta parte se hará primeramente un aproximación a los principales aspectos que implica el proceso de globalización de la producción. Posteriormente se analizará las limitaciones de este proceso para solucionar los problemas de desarrollo de los países del Tercer Mundo; y, finalmente, se harán algunas reflexiones sobre el Pacto Andino como una respuesta a la globalización de la economía.

### **La globalización de la producción y las perspectivas para América Latina**

El ritmo acelerado del cambio tecnológico de los últimos años ha incrementado la capacidad de los empresarios de éxito de abastecer al mercado de nuevos productos elaborados con materiales nuevos o con procesos innovadores. De la misma manera, el tiempo de producción de los bienes ha disminuido; mientras que los costos de inversión, investigación y desarrollo de las firmas se han incrementado. Todo este proceso ha dado como resultado que las firmas que hasta recientemente residían confortablemente en sus mercados locales se hayan visto forzadas a buscar nuevos mercados en el exterior para obtener los beneficios necesarios para amortizar sus inversiones a tiempo para poder competir en el mercado cuando el próximo avance tecnológico llegue.

Las empresas transnacionales localizan las plantas de producción en diferentes países<sup>1</sup> con el fin de aprovechar las ventajas endógenas de cada uno, particularmente lo que tiene que ver con los costos de mano de obra, bienes de producción, materias primas, externalidades como la degra-

dación del medio ambiente, o una combinación de todos estos elementos. Además, las empresas transnacionales buscan condiciones que les permitan mantener el nivel de calidad sin perder los beneficios de la automatización (en particular la flexibilidad de la producción), como son: un medio institucional seguro, un nivel tecnológico aceptable, un desarrollo adecuado de las comunicaciones e infraestructura, y una relativa proximidad a los principales mercados.

Mientras que las economías del centro se vuelcan a los servicios, la industrialización vigorosa se convierte en el sector de punta de ciertas periferias, observándose un proceso de desindustrialización de las economías centrales, y la igualmente rápida industrialización de lo que antes fueron áreas atrasadas, sobre la base de plantas que producen desde ropa hasta electrónica avanzada y el surgimiento de redes de pequeños productores como una alternativa eficiente a las grandes empresas fordistas.

La globalización de la economía genera una nueva división del trabajo basada ya no en criterios geográficos (naciones o zonas económicas) sino referidas a categorías de trabajo basadas en modos de producción transnacionales de la economía mundial. De acuerdo a Cox (1987: 187), las formas contemporáneas de producción intensivas en mano de obra semicalificada revelan la periferia, donde quiera que ésta aparezca, ya sea en países desarrollados o en vías de desarrollo. Las formas centrales de trabajo y empleo se encuentran en inmediata vecindad con el trabajo periférico puesto que las brechas entre ambos son teóricas y conceptuales, no geográficas. Mientras las fases de producción más intensivas en capital y la innovación de tecnologías más sofisticadas a través de la investigación y el desarrollo tienen lugar en el centro. Las fases más intensivas en trabajo y en tecnología estandarizadas son trasladadas a la periferia. De esta manera, el centro concentra crecientemente la producción *software*, mientras la periferia parti-

cipa crecientemente en la producción *hardware*; aunque la producción *hardware* de la periferia usualmente permanece tecnológicamente dependiente de los *softwares* del centro.

Hay quienes consideran que este esquema de producción global otorgaría a los países receptores -incluidos los de América Latina y el Tercer Mundo- la posibilidad de participar activamente en el mercado mundial, y superar las limitaciones de sus economías. Sin embargo, la realidad para los países del Tercer Mundo es muy diferente, ya que básicamente lo que se observa es su permanente marginación del comercio mundial. La transformación de la estructura del comercio internacional, que ha reducido la importancia de las materias primas y de las mercancías agrícolas, aumentando la de los productos manufacturados en términos relativos, ha golpeado duramente a los sectores externos latinoamericanos. Un elemento importante en la transformación de esta estructura comercial es la renovación tecnológica que se dio en la agricultura y en la producción de los llamados "nuevos materiales". Los nuevos materiales, aleaciones sintéticas y los compuestos sintéticos tienden a desplazar a muchos de los productos mineros tradicionales, mientras que las nuevas tecnologías permiten reciclar crecientes proporciones del resto de los metales. De manera que la concentración de las exportaciones latinoamericanas en productos primarios va en sentido contrario al comercio internacional, que se basa cada vez más en productos industrializados de alto valor tecnológico.

América Latina ha sido incapaz de competir en los mercados internacionales de productos industrializados debido a su baja capacidad de participación en los sectores de alta tecnología (Castells, 1989: 4). Los países latinoamericanos al no contar con un mínimo nivel de capacidad productiva endógena en bienes de capital de alta tecnología se han visto precisados a importar casi toda la maquinaria productiva nueva en un período de rápidos cambios tecnoló-

gicos. Sin embargo, estas importaciones no han sido compensadas rápidamente con exportaciones crecientes de productos industrializados competitivos debido a que no cuenta con una base industrial moderna que incorpore los avances tecnológicos. De esta manera, se ha producido un círculo vicioso del que los países americanos no pueden salir debido a que se encuentran limitados en sus opciones y estrategias de desarrollo por sus vínculos con los agentes económicos externos y con las economías dominantes, en particular con los Estados Unidos.

En general, los estados se han convertido en competidores por captar un espacio en el mercado mundial (Strange, 1994: 104), viéndose forzados a negociar con firmas extranjeras para que localicen sus operaciones en su territorio. Las firmas transnacionales poseen las armas económicas que son necesitadas por cualquier estado que desee obtener un espacio en el mercado mundial: tiene la tecnología de punta, el acceso listo a los recursos globales de capital y el acceso inmediato a los mayores mercados en América, Europa, y a menudo, en Japón. Los estados compiten entre ellos para hacer que el *know-how* y el valor añadido por las empresas transnacionales a la mano de obra y los materiales se lo ejecute en su territorio y no en otro lugar. De manera que la competencia es por los medios para crear riqueza dentro de su propio territorio más que por poder sobre un territorio mayor, excepto cuando se trata de campos petroleros o recursos acuáticos.

Sin embargo, la participación de las firmas transnacionales en América Latina se han caracterizado por la ausencia de transferencia tecnológica de las firmas multinacionales, las que representan una parte esencial del sector industrializado avanzado. Es claro que las multinacionales no transfieren tecnología si esta acción no favorece a sus intereses, más aún si no existe una exigencia estatal en este sentido. El mercado latinoamericano

fue penetrado por las empresas estadounidenses, a través de influencias políticas, o simplemente como resultado de una política de atracción a las inversiones extranjeras como fuentes de divisas, sin verse obligadas a entrar en negociaciones referidas al intercambio "tecnología por mercado". Para algunos América Latina, en general, estaba tan estrechamente controlada, política y económicamente por intereses estadounidenses, que no parecía necesario entregarle tecnología para penetrar sus mercados.

### **El proceso de integración andina actual**

La modificación del esquema tradicional de integración andina tiene relación con la necesidad de adecuarse al contexto de globalización de la economía, básicamente en lo que tiene que ver con la liberalización de las economías de la región y la generación de mercados ampliados que favorezcan los procesos de producción flexible.

El nuevo esquema integracionista plantea racionalizar las protecciones frente a terceros y aumentar el grado de liberalización intrarregional, de tal manera que, a mediano plazo, los márgenes de preferencia no sean el factor clave para vender en los mercados de América Latina. De esta manera, los modelos integracionistas de los ochenta difieren claramente de los planteados en los sesenta, el objetivo ya no consiste en cerrar parcialmente la región frente al resto del mundo para materializar la sustitución de importaciones a nivel regional, sino fortalecer la cooperación e integración regionales.

Los esquemas originales de la integración latinoamericana estaban diseñados y eran funcionales a las estrategias de sustitución de importaciones y a la existencia de mucho menores grados de interdependencia económica entre países. Por consiguiente, se proponía con bastante autonomía ampliar los mercados a fin de promover un procesos de



industrialización más profundo y eficiente, pero de todas maneras protegido. Otro de los instrumentos básicos de acción -junto con la creación de zonas de libre comercio- consistió en formar o tender a constituir barreras arancelarias únicas frente al resto del mundo. La formación de zonas de libre comercio aparejadas con barreras arancelarias comunes constituyeron los instrumentos principales de una política comercial conjunta. Otra de las características de las primeras concepciones integracionistas consistió en proponer un alto grado de intervención, individual y conjunta, por parte de los gobiernos. Se trataba de impulsar políticas deliberadas de industrialización, usando como instrumentos la protección, los subsidios, el financiamiento o la reglamentación a la inversión extranjera.

El actual proceso de integración andina aparece como un subproducto de los procesos de liberalización (Salgado: 1990). Los países de América Latina han venido desarrollando políticas de ajuste estructural desde comienzos de la década pasada en los que se enfatizaba en la apertura total del comercio internacional, a través de la eliminación de barreras al comercio internacional y de la disminución del papel del Estado. Los años de impulso de los programas de ajuste -en 1982 y en 1987- coinciden con los períodos de reactivación del proceso de integración latinoamericano<sup>1</sup>.

En el esquema de economía global no existe una estructura política o de autoridad explícita, lo que hay es una especie de "gobierno sin gobierno" (Cox, 1994: 49) que se da mediante un proceso transnacional de formación de consenso entre los "cuidadores" de la economía global. Este proceso genera líneas consensuales, guiadas por una ideología de la globalización, que son transmitidas en los canales de ejecutores de política de los gobiernos nacionales y las grandes corporaciones. Parte de este proceso de formación de consenso tiene lugar a través de foros no

oficiales como la Comisión Trilateral y la conferencia de Bildenberg. Parte de esta se da a través de cuerpos oficiales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OECE), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Grupo de los Siete (G7). Todos estos organismos modelan el discurso en el cual las políticas son definidas, los términos y los conceptos que circunscriben lo que puede hacerse y pensarse. También atan las redes transnacionales que unen la ejecución de políticas de país en país.

A medida que crecen los montos de servicio de la deuda externa, los gobiernos tienen que rendir más cuentas de sus actos a los mercados externos que a su público propio. Sus opciones de política de tasa de cambio, de política fiscal, y de comercio se ven constreñidas por los intereses financieros vinculados con la economía global. En el espacio de una década se han dado cambios sustanciales desde las políticas de sustitución de importaciones y de protección hacia la promoción de exportaciones, la liberalización y la privatización. El Estado ha pasado a constituirse en una agencia encargada de ajustar las prácticas nacionales económicas y políticas a las exigencias percibidas de la economía internacional; pasando así a convertirse en una especie de "cinturón de transmisión" desde la economía global hacia la economía nacional.

El espacio económico subregional es planteado en sus inicios en un contexto competitivo en el cual la lógica del mercado es la que rige, aunque se considera la necesidad de una razonable protección frente a las importaciones provenientes de los terceros países, así como el tratamiento preferencial a los países miembros de un menor desarrollo relativo.

Sin embargo, los cambios estructurales de la economía global han afectado las políticas globales a un nivel profundo. En el marco de las relaciones norte-sur, el denomi-

nado Tercer Mundo no existe más como una coalición de países en vías desarrollo, en contraposición con los países ricos. Según Strange (1994: 105), los países en desarrollo se hayan convertido en **competidores** para atraer inversiones extranjeras, y de esta manera incorporarse satisfactoriamente en la economía global. Vale señalar que la internacionalización de la producción por las multinacionales ha sido sin duda alguna el factor más importante en la acelerada industrialización de los países en desarrollo desde 1950.

Los países andinos, y latinoamericanos en general, se han lanzado simultáneamente a los escenarios subregional, regional y mundial y la mayoría no está abandonando sus intereses con Europa y el Pacífico en aras de la creación de vínculos exclusivos en el hemisferio. Estos esfuerzos simultáneos y sobrepuestos de negociación comercial tendrían mayores posibilidades de generar efectos de liberalización e incremento de las riquezas que si los países se embarcarían todos en acuerdos exclusivos. En este sentido, el Pacto Andino ya no es más, como en otros tiempos, el marco regulador de sus negociaciones, al que todos los países miembros debían sujetarse, pues había clara conciencia de su importancia para su desarrollo.

El Perú desde el golpe de Estado, en 1992, se ha mantenido al margen de los compromisos asumidos por los países del Pacto, y ha establecido un arancel externo único para la importación de productos de todos los productos de dentro y fuera de la región. Colombia y Venezuela han dado prioridad a la consolidación de sus relaciones bilaterales, mediante acuerdos particulares, así como a la consolidación del Grupo de los Tres, a través de acuerdos bilaterales que violan los compromisos asumidos con los países andinos. Bolivia busca decididamente ser admitido en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), lo cual implicaría también un irrespeto a los acuerdos del Grupo Andino

(GRAN). Ecuador, a pesar de ser el más entusiasta impulsor del Pacto, actualmente no pierde de vista la conformación del Grupo de los Tres, y ansiosamente busca establecer el mayor número de acuerdos bilaterales.

### La presencia de los "macro-regionalismos"

La integración andina se da en medio de la conformación de los denominados "macro-regionalismos" (Cox, 1994: 52). Actualmente se han conformado tres macro-regiones: Europa, centrada en la Comunidad Europea, la esfera del Este Asiático centrada en Japón, y la esfera de Norte América centrada en Estados Unidos, y que busca abarcar a América Latina. En estos bloques se han establecido, en base a las diferencias existentes entre los actores internos de la zona, reglas de juego estables para la acumulación, una división del trabajo que favorece el rápido aumento de los intercambios y la incorporación de innovación tecnológica junto a -según los casos- un tratamiento arancelario y acceso preferencial a esos mercados.

Desde el punto de vista de la globalización de la economía, no parece viable que estas macro-regiones puedan convertirse en bloques económicos autárquicos. Para algunos, las agrupaciones de bloques regionales contribuyen a dar forma, sobre bases regionales, al movimiento hacia la globalización. Se trataría de un cambio de escala, de un multilateralismo entre nuevas unidades, los bloques, dando lugar a la configuración de mercados con dimensiones aptas para el desempeño eficiente de las grandes empresas transnacionales (alrededor de trescientos millones de personas). Asimismo, un predominio general de las estrategias de promoción de exportaciones como vía para el crecimiento y las transformaciones estructurales en curso conducirían, tanto a las empresas como a los Estados, a negociar los accesos a mercados, capital y tecnología; el objetivo entonces sería maximizar el poder de negociación con otros

## Estados y empresas externas.

Los países latinoamericanos no pierden de vista la posibilidad de llegar a conformar un bloque hemisférico liderado por los Estados Unidos para el año 2005, como se resolvió en la "Cumbre de las Américas", realizada en diciembre de 1994, la misma que tuvo sus orígenes en la Iniciativa para las Américas (IPA) proclamada en junio de 1989 por el ex mandatario norteamericano de entonces, George Bush. De hecho la proliferación de iniciativas integracionistas se dio justamente a partir de la proclamación del IPA. Bush manifestó entonces que Estados Unidos estaba dispuesto a celebrar acuerdos de libre comercio con otros mercados de la América Latina y el Caribe, particularmente con los grupos de países que se han asociado con el propósito de lograr la liberalización del comercio. Asimismo, reconoció la existencia de países que todavía no se encontraban preparados para dar el paso hacia un acuerdo pleno de libre comercio, por lo cual anunció su voluntad de negociar con toda nación interesada de la región acuerdos-marco para abrir los mercados y desarrollar vínculos comerciales más estrechos. La defensa de una zona de libre comercio hemisférica, basada en los beneficios del libre mercado, fue expresada por Bush de la siguiente manera:

En la década de 1980, el ritmo de crecimiento del comercio, dentro del Hemisferio, fue a la zaga del crecimiento del comercio mundial. Una de las principales razones para ello fue la existencia de barreras comerciales excesivamente restrictivas, que separan entre sí, y de Estados Unidos, a las economías de nuestra región, imponiendo a todos nuestros países un elevado costo. Esas barreras son el legado de la teoría errónea de que, para prosperar, la economía de un país necesita protección. La gran lección económica del presente siglo es que el proteccionismo sigue siendo una rémora del progreso, y que el mercado libre genera prosperidad. (BUSH, 1990: 10)

Sin embargo, hay quienes piensan que la expectativa de los países latinoamericanos de integrar una zona de libre comercio regional no es viable puesto que en general estos países no presentan las condiciones requeridas por la

inversión extranjera para su radicación. Al respecto cabe resaltar el hecho de que el Tratado de Libre Comercio (TLC) únicamente incluyó a México de entre todos los países latinoamericanos. Las empresas e instituciones estadounidenses tienen un interés fundamental en México por varios motivos: localización productiva sumamente conveniente para las fábricas que se descentralizan de Estados Unidos; los bajos costos de producción y la mayor flexibilidad regulatoria se combinan con la proximidad geográfica y con acuerdos arancelarios favorables; un sistema de comunicaciones y telecomunicaciones modernizado, así como el mejoramiento del potencial educativo y tecnológico; además en el momento de la firma del TLC contaba con un mercado interno potencialmente vasto una vez terminado el período de austeridad económica; México sigue contando además con recursos energéticos y naturales importantes para la economía estadounidense; el incremento de la productividad agrícola que constituiría un elemento de subcontratación clave, el valor geopolítico, así como su estabilidad política.

El resto de países latinoamericanos, al contrario de México y también Chile, se encuentran siendo cada vez más marginados por la lógica de la emergente división internacional del trabajo. A pesar de que esta situación haga parecer lógico para algunos la opción de los países latinoamericanos, y del Tercer Mundo en general, opten por una alternativa de "desconexión". Sin embargo, la tendencia general parecer ser hacia una creciente integración de países y economías a nivel mundial, incluso cuando tal integración es parcial, segmentada, e incluso disruptiva para la mayoría de las sociedades nacionales. Para Castells (1989:14) la explicación fundamental de esta tendencia sería que para la mayoría de las élites sociales, resulta ideológica y políticamente imposible vivir en un medio que se encuentra atrasado, en muchas décadas, respecto de las posibilidades tecnológicas y culturales que se disfrutaban en los países dominantes.

A pesar de la buena intención de los mandatarios de la región andina (Acta de Galápagos) de desarrollar una inserción moderna y dinámica en la economía mundial, mediante el reforzamiento de la competitividad de las economías andinas y las acción conjunta ante terceros países y en los foros y negociaciones multilaterales; el proceso de globalización de la economía ha determinado que los intereses particulares de los países sean los que primen sobre la consolidación del proceso. Ha triunfado en los gobernantes de la región la idea de que lo más conveniente para el desarrollo de los países del mundo es la apertura indiscriminada a la inversión extranjera, ya que de esta manera se fortalecerá el proceso de globalización. Por otra parte, los países de la región han dado prioridad a las negociaciones bilaterales sobre los acuerdos a los que se comprometieron en el marco del Pacto Andino. Estas afirmaciones, sin embargo, no deja de reconocer los importantes avances logrados en el cumplimiento de los compromisos en los que tiene que ver a la creación de un zona de libre comercio, y a la determinación del Arancel Externo Común<sup>1</sup>.

A pesar de los ideales que inspiraron al Pacto Andino desde sus inicios nunca han dejado de tener vigencia, los imperativos de la globalización y la preferencia de los actuales mandatarios de los países de la región por la liberalización de las economías hacen prever para algunos la priorización de acuerdos extrasubregionales por sobre los compromisos con el GRAN, respetando eso sí los acuerdos específicos que benefician a las empresas transnacionales, o incluso nacionales.

Lo anterior, no obstante, no descarta la posibilidad de que los mandatarios de los países a futuro consideren la necesidad de retomar el fortalecimiento regional como la una forma de combatir su marginamiento del comercio mundial.

## El sector automotriz en el nuevo contexto internacional

Para captar los grandes mercados de todos los continentes las mayores industrias automotrices del mundo: General Motors, Ford y Chrysler (conocidas como las "Tres Gigantes de Detroit"), se han lanzado a desarrollar grandes y agresivas estrategias. Según la revista "Business Week"<sup>4</sup> la industria automotriz mundial se encuentra desarrollando un rediseño del mapa competitivo, ya que por años los fabricantes se habían limitado a comercializar vehículos entre sus propios mercados; sin embargo, actualmente "la batalla para florecer e incluso sobrevivir, se debe librar en los países en vías de desarrollo" (CINAE, 1994: p.15).

Esta lógica de la producción de las empresas transnacionales se evidencia en el caso de las ensambladoras de automóviles establecidas en el Ecuador: las empresas Autos y Máquinas del Ecuador (AYMESA), COENASA y Omnibus B.B cuentan con importantes aportes de capital externo de la empresa transnacional General Motors; mientras que la empresa Manufacturas, Armaduras y Repuestos Ecuatorianos S.A (MARESA) tiene capital accionario de la empresa transnacional MACK TRUCKS INC.<sup>5</sup>

Los fabricantes de automóviles están conscientes de la posibilidad cierta de obtener muchas y profundas victorias mediante el establecimiento de plantas ensambladoras en los países en vías de desarrollo, apovechando las garantías ofrecidas a través de las políticas gubernamentales. En el caso del Ecuador, los propios empresarios automotrices reconocen como condición "sine qua non" para la existencia de la industria automotriz en el Ecuador "el sostenimiento por parte del país de un nivel arancelario externo para el sector automotriz de por lo menos 35 por ciento" (CINAE, 1995: p.15). El sector automotriz tiene clara consciencia de que bajar este nivel arancelario, "provocaría serios daños a una de las industrias manufactureras más importan-



tes que tiene el país" (Ibid.), ya que le ubicaría en situación de evidente desventaja frente a las grandes potencias industriales como Brasil y México (que tienen una producción de 1.5000.000 y 1.080.000 unidades anuales respectivamente), cuyos costos de producción son significativamente menores debido a los volúmenes de mercado que manejan.

En el área andina la industria automotriz aprovecha las ventajas que presenta la presencia de un mercado ampliado subregional. Las grandes empresas automotrices transnacionales -particularmente la General Motors- han logrado una coordinación de políticas a nivel regional a través de una distribución de la producción de las diferentes líneas de automóviles en cada uno de los países miembros (Ecuador, Colombia y Venezuela). Esta acción concuerda con la percepción del sector automotriz cuando señala: "Para lograr ventajas de escala, los fabricantes del mundo entero están haciendo todo lo posible para construir modelos claves acorde con las exigencias y gustos de los consumidores de mercados muy variados." (op. cit., p.14).

En el caso del Ecuador, las líneas de automóviles producidas son variadas y se distribuyen armónicamente entre las diferentes ensambladoras. AYMESA tiene su fuerte en la producción de automóviles, especialmente los compactos y subcompactos: Chevrolet Swift, Suzuki Forsa y San Remo. La línea de productos de la ensambladora Omnibus BB va desde los autos compactos, Suzuki SF-310, pasa por las pick up Luv, va a los Vitara y Trooper 4X4 y termina en vehículos para el transporte de pasajeros. La línea de producción de la empresa MARESA comprende automóviles Mazda 323 NS y 323 NX, las camionetas Toyota, Ford y Mazda 2000 y 2600, camiones Fiat, Mack y Mitsubichi. Mientras que la producción de la joven ensambladora COENASA comprende tres marcas y variados modelos de ellas: los Fiat Premio, los Fiat Uno de 3 y 5 puertas, el Fiat Weekend SE y la camione-

ta Fiat Fiorino; produce también cuatro modelos de camionetas Mitsubichi (dos de ellos experimentales), además de los 4X4 Montero de 3 y 5 puertas.

Esta distribución de la producción nacional entre las diferentes ensambladoras del país, se da también a nivel regional. En Colombia las tres empresas ensambladoras existentes (COLMOTORES, C.C.A. y SOFASA) producen automóviles, camionetas, doble tracción, buses, camiones, chasis de bus, chasis y estacion wagon diferentes a los producidos en Ecuador y Venezuela. Lo mismo sucede con la producción de las catorce ensambladoras existentes en Venezuela<sup>6</sup>.

El gran número de ensambladoras que se concentran en Venezuela, así como la acumulación de la producción en este país y en Colombia revelan de alguna manera las mejores condiciones que ofrecen estos países para garantizar la rentabilidad de las inversiones automotrices, y por supuesto el mayor tamaño de su mercado. En efecto, mientras en 1994 en el Ecuador se produjeron 33.869 vehículos, Colombia produjo 80.296, y Venezuela 71.157<sup>7</sup>.

Sin duda la estrategia de producción de la industria automotriz, conjuntamente con el alto nivel de protección arancelaria, han significado un importante crecimiento en la producción de vehículos, particularmente a partir del año 1991.<sup>8</sup>

**PRODUCCION DE VEHICULOS EN ECUADOR**  
-1973-1994-  
(en unidades)

AÑO	MONTO	% CRECIMIENTO
1973-1989	73.386	
1990	16.830	
1991	20.342	20.9
1992	25.785	26.7
1993	27.640	7.2
1994	33.869	22.5

FUENTE: CINAЕ  
ELABORACION: Propia

La mayor parte de los automóviles producidos en el Ecuador sirven para cubrir la demanda interna, y solamente un pequeño porcentaje es destinado para las exportaciones. En 1994 Los porcentajes de exportación del total de la producción de las ensambladoras automotrices nacionales fueron los siguientes:

**VEHICULOS PRODUCIDOS POR LA ENSAMBLADORAS NACIONALES  
Y DESTINADOS A LA EXPORTACION  
-1994-  
(en unidades)**

ENSAMBLADORA	VEHICULOS PRODUCIDOS	VEHICULOS EXPORTADOS	% DE EXPORTACION
AYMESA	6.322	1.656	26.2
COENASA	6.468	1.512	23.4
MARESA	8.097	1.940	23.9
OMNIBUS B.B.	9.982	2.167	21.7

FUENTE: CINAЕ  
ELABORACION: Propia.

A pesar de esto, la producción nacional únicamente cubre el 47,3% de la demanda nacional, y el resto del mercado es abastecido por las importaciones de dentro y fuera de la región, lo que ha dado como resultado la presencia constante de saldos negativos en la balanza comercial del sector automotriz.<sup>9</sup>

**BALANZA COMERCIAL DE VEHICULOS**  
**-1992-1994-**  
**(en unidades)**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1992	1.436	22.825	-21.389
1993	11.164	23.797	-11.633
1994	12.894	37.977	-25.083

FUENTE: CINAЕ  
 ELABORACION: Propia.

En general, los vehículos ensamblados en el país cubren la demanda de los estratos económicos de nivel medio, ya que los precios, aunque no son de tipo "popular", de todas maneras son más bajos que los autos importados. Por tanto la oferta de autos importados cubriría mayoritariamente la demanda de los sectores de ingresos medio-alto y alto.

La mayor parte de las importaciones corresponde a automóviles de las marcas Hyundai, Lada, Nissan, Daewoo y Wolswagen; así como de los vehículos de pasajeros y de carga de marcas KIA, HINO y Mercedes Benz. Todas estos vehículos no son producidos en el país ni en la región andina, y en su mayoría son de origen coreano o japonés.

Para explicar el elevado volumen de las importaciones de vehículos se debe tomar en consideración las exoneraciones otorgadas a las importaciones de vehículos destinados al servicio de taxis, así como a las camionetas, jeeps y vehículos livianos que se destinen al transporte público de pasajeros o de carga<sup>10</sup>. Asimismo, se debe tener en cuenta la figura del trueque a través del cual se intercambia productos nacionales con vehículos, mecanismo muy utilizado en el Ecuador.

Las empresas automotrices transnacionales que han invertido en la región andina han podido conjugar no solo

las políticas de producción, sino que simultáneamente han presionado a los gobiernos de los diferentes países para que -en el marco de los acuerdos de integración regionales- adopten políticas económicas comunes que favorezcan la rentabilidad de su producción. Los empresarios automotrices a través de organizaciones gremiales han definido las demandas que deben plantear a sus gobiernos, así como su posición frente a las políticas adoptadas en las más altas instancias del Pacto Andino. Más aún, han logrado conformar la Comisión de la Industria Automotriz, instancia cuya creación fue aprobada por la propia Comisión de la Junta del Acuerdo de Cartagena, y que integra en forma minoritaria a representantes gubernamentales de alto nivel de los diferentes países, para de esta forma garantizar la puesta en ejecución de los puntos acordados.

El Arancel Externo Común fue aprobado en noviembre de 1994 y puesto en vigencia el 1º de enero de 1995, y consta de cuatro niveles: 5, 10, 15 y 20 por ciento dependiendo de su grado de elaboración (materias primas, semielaborados y terminados). Sin embargo, para el sector automotor rigen las normas sobre Arancel Externo y calificación de origen establecidas en el Convenio de Complementación y su Addendum, suscritos entre Colombia, Ecuador y Venezuela el 13 de septiembre de 1993 y el 20 de mayo de 1994 respectivamente. En el marco de este acuerdo los gravámenes para la importación vigentes<sup>11</sup> para el sector automotriz ecuatoriano son:

- |                    |                           |
|--------------------|---------------------------|
| - partes y piezas: | del 5 al 20 por ciento.   |
| - CKD.             | 5 por ciento.             |
| - vehículos:       | 5, 10, 20, 40 por ciento. |

Similares aranceles mantienen los demás países integrantes del Convenio de Complementación Automotriz. Colombia tiene gravámenes de importación que van del 5 al 20% para las partes, piezas, asientos y camiones, y 40 por ciento para los automóviles. Por su parte, Venezuela man-

tiene aranceles del 3% para el material de ensamblaje importado, del 25% para los vehículos de la categoría 2, y 35% para los de la categoría 1.

La diferencia existente entre los aranceles bajos para las partes y piezas y para el CKD y altos para la importación de autos, sin duda ofrece a las ensambladoras del país una importante garantía de rentabilidad y seguridad en su producción. Los costos que deben cubrir son muy bajos, y al mismo tiempo tienen una protección contra la competencia, pues los autos importados ingresan al país con niveles arancelarios altos, que inciden en el incremento de sus precios. A esto se suma el hecho de que únicamente está permitida la importación de vehículos nuevos, fabricados en el año en que se realice la importación, o en el año inmediato anterior<sup>12</sup>; lo cual también favorece la rentabilidad de las ensambladoras nacionales pues los autos que podrían ingresar al país con precios bajos, y competir con los autos ensamblados en el país, no tienen ingreso al mercado nacional.

La industria automotriz del Ecuador, y también de la región, se ve favorecida por la reglamentación que fija los requisitos específicos de origen, a través de la cual algunos productos automotrices son considerados originarios de Colombia y Venezuela siempre y cuando el valor CIF de los materiales importados de terceros países que son incorporados en el ensamblaje o montaje no exceda el 60% del valor FOB del producto a exportarse al Ecuador. Para el Ecuador dichos materiales importados no pueden exceder al 65% del valor FOB del producto a exportarse a Colombia y Venezuela<sup>13</sup>.

Adicionalmente, existen otras leyes que sin ser específicas para el sector automotriz, le favorecen en forma particular. En el reglamento para la aplicación del IVA (art. 36) se contempla la devolución de este valor por

parte de la Dirección General de Rentas a quienes lo hayan pagado por la adquisición de materias primas e insumos empleados en la fabricación de productos que se exporten. Esta disposición favorece particularmente al sector automotriz, puesto que al tratarse de una industria netamente ensambladora, la gran mayoría de sus componentes son importados.

Asimismo, en la Ley Orgánica de Aduanas, se contempla la "Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo y Depósitos Industriales", que constituye un régimen de suspensión del pago de impuestos a la importación, a través del cual está permitido recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero durante un plazo determinado, para ser reexportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación.

## NOTAS

1. Las relaciones formales de carácter institucional, legal o de propiedad relativas a la organización de la producción transnacional adopta distintas formas (Cox, 1987: 190). Una firma puede contratar mano de obra inmigrante no capacitada conjuntamente con una mano de obra capacitada de origen nacional; abiertamente tener subsidiarias en otros países; abastecerse de empresas asociadas (de las cuales es copropietario con empresas accionistas estatales y privados), a las que abastece de tecnología; subcontratar a una empresa extranjera; otorgar el uso de tecnología patentada a una firma extranjera; mantener acuerdos de complementación a través de los cuales provee tecnología a una empresa extranjera a cambio de una parte de sus bienes producidos (para ser usados como componentes por la empresa transnacional); mantener acuerdos comerciales ad-hoc con firmas extranjeras sobre la base de su nivel superior de información sobre las fuentes demandantes de insumos a lo largo del mundo. En suma, las preferencias en la elección de las diferentes técnicas varían de empresa en empresa y pueden verse condicionadas por presiones de tipo político.

2. A partir del año 82 los países latinoamericanos empezaron a adoptar políticas de ajuste impuestas por el Banco Mundial, orientadas básicamente a liberar fondos para cubrir la deuda externa. Entre 1982 y 1987 el diagnóstico del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional era que el problema de la deuda es de iliquidez, lo cual le llevó a pensar que con ciertas medidas de ajuste y nuevos préstamos era posible solucionar la deuda. Este diagnóstico fue demasiado optimista y poco vinculado a la realidad puesto que a fines de los años 80 la situación se tornó dramática, y se evidenció que América Latina no tenía ninguna capacidad de pago. Frente a esto se dio un cambio de actitud de la política norteamericana, con el Plan Bradley, y se acuerda que a cambio de un "perdón de la deuda" los países se comprometían a cumplir en un 100% con los programas de ajuste.

3. El AEC se fijó hace unos meses de la siguiente manera: el 5% para las materias primas, entre el 10 y el 15% para los bienes semileaborados, y el 20% para los productos terminados.

4. Citado en la revista de la CINAE NQ11, octubre de 1994.

5. Fierro Luis, 1992, Los Grupos Monopólicos en el Ecuador, Quito, Centro de Educación Popular, : pp.: 338, 375, 388.

6. A saber: Chrysler Motor, Ebro Venezolana, Ensamblajes de Carrocerías (ENCAVA), FIAT Automóviles de Venezuela, Fábrica Industria Automotriz de Venezuela C.A. (IVECO), Fábrica de Motores y Carrocerías Cordillera C.A. (FACORCA), Ford Motor de Venezuela, General Motor Venezolana, MACK de Venezuela, MMC Automotriz, Pegaso de Venezuela, Renault Venezolana, Talleres GAGO, Toyota de Venezuela).



7. Datos tomados de la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana, CINAIE.

8. Un detalle del número de vehículos a nivel de cada ensambladora nacional se puede encontrar en el anexo 2.

9. Para un detalle del volumen de las exportaciones e importaciones, revisar los anexos 3 y 4.

10. Mediante Decretos de Ley Nos. 03 y 13 de mayo y septiembre de 1992. Además, se exoneró del pago total de los impuestos generales y especiales a la importación de chasis y conjuntos CKD para buses destinados al transporte masivo urbano, intercantonal e interprovincial de pasajeros y vehículos pesados de carga.

11. De acuerdo al Decreto Ley N° 04 publicado en el R.O. N° 396 de 10 de marzo de 1994.

12. Mediante Regulación N° 766 del 7 de febrero de 1992 se abrieron las importaciones de vehículos, excepto de carros y automóviles blindados de combate, incluso armados y de carrocerías.

13. Acuerdo Interministerial N° 525, del 30 de septiembre de 1992.