

BPE

BOLETÍN DE
POLÍTICA
ECONÓMICA

N° 1

Política Industrial

- Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



EDITORIAL

José Gabriel Castillo, Ph.D.
Director
Centro de Investigaciones Económicas



La Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas-FCSH y el Centro de Investigaciones Económicas-CIEC de la ESPOL, se enorgullecen en presentar el nuevo BOLETÍN DE POLÍTICA ECONÓMICA (BPE). Este documento, cuya frecuencia de publicación es trimestral, constituye un esfuerzo por promover el desarrollo y difusión de la investigación económica, como elementos claves para el enriquecimiento del debate sobre temas de interés de la sociedad ecuatoriana. Asimismo, esta nueva propuesta replantea los esfuerzos iniciados con la presentación de los boletines de política (social, macroeconómico, industrial y ambiental) y amplía su ámbito de acción, combinando, por un lado, el seguimiento permanente y pronóstico de la dinámica de los principales indicadores económicos, y; por otro, el desarrollo de temas de interés coyuntural y estructural de nuestra economía.

En esta primera edición del BPE presentamos un esfuerzo compartido con la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) por transparentar la rica información de carácter societario que la institución genera y presentar un ranking de las 25 mejores compañías del sector manufacturero del país, tanto por su nivel de ingresos, utilidad y activo, como por su nivel de productividad, evaluada a través de un análisis técnico de los factores de producción involucrados. El segundo artículo caracteriza la dinámica empresarial en el sector manufacturero de Ecuador para el periodo 2003-2016, mostrando de una manera detallada y rigurosa las tasas de supervivencia, transición y muerte de las empresas del sector. Es fundamental entender este proceso, y sus causas, con el fin de promover la construcción de indicadores adecuados de análisis del sector, así como el planteamiento de políticas efectivas de fomento industrial. El tercer artículo presenta una revisión de la evolución de la inversión en el Ecuador, proveyendo interesantes elementos de análisis respecto de la importancia de los mega proyectos nacionales y sus perspectivas. Finalmente, cerramos esta edición con una síntesis de los artículos de nuestros estudiantes en el primer concurso de investigación científica sobre el mercado societario, de valores y seguros, organizado por la SCVS en el año 2017, y que merecieron la premiación y reconocimiento por su creatividad y calidad técnica.

El BOLETÍN DE POLÍTICA ECONÓMICA constituye el esfuerzo tangible de nuestra institución por vincular a la academia, el sector público y el sector privado, para promover un debate informado y el análisis riguroso basado en evidencia, en busca del planteamiento de políticas, soluciones e iniciativas que mejoren las condiciones de producción, dinámica y distribución de los recursos en el mercado, para mejorar así la calidad de vida de la población.

Los invitamos a recorrer ávidamente este contenido y a acompañarnos en su desarrollo.

Autoridades

Cecilia Paredes, Ph.D - Rectora de la ESPOL
Paúl Herrera Samaniego, Ph.D - Vicerector de la ESPOL
Leonardo Sánchez, Ph.D - Decano de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas (FCSH)
María Romero Montoya, M.Sc. - Subdecana de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas (FCSH)
José Gabriel Castillo, Ph.D - Director del Centro de Investigaciones Económicas (CIEC) de la ESPOL

Equipo Técnico: César Avilés - Asistente de Investigación del CIEC

Portada, arte y diagramación: Lilian Silva Salazar

Boletín Política Económica

Número 1, mayo de 2018 - Política Industrial

Centro de Investigaciones Económicas

Contacto: ciec@espol.edu.ec

Nota de Descargo:

Los hallazgos, interpretaciones y conclusiones expresados en este documento son responsabilidad de los autores y no refleja necesariamente las políticas o los puntos de vista de ESPOL, FCSH, CIEC.

El material en este documento puede ser reproducido, parcial o completamente, para fines no comerciales siempre que se cite la fuente.

Cita recomendada según cada artículo:

Camino-Mogro, S., y Vera, P. (Mayo 2018) Ranking de Compañías: Sector Manufacturero Ecuatoriano. *Boletín de Política Económica*, (1), 13-19. Centro de Investigaciones Económicas, FCSH-ESPOL.

Lima, J.L., y Castillo, J.L. (Mayo 2018) Dinámica Empresarial de las Sociedades en el Sector Industrial Manufacturero de Ecuador: Periodo 2003 – 2016. *Boletín de Política Económica*, (1), 21-28. Centro de Investigaciones Económicas, FCSH-ESPOL.

Zambrano, M., y Ruano M.A. (Mayo 2018) ¿En qué se invierte en Ecuador? Análisis de los proyectos de inversión más relevantes del país. *Boletín de Política Económica*, (1), 30-34. Centro de Investigaciones Económicas, FCSH-ESPOL.



**SECCIÓN DE
COYUNTURA:**

Seguimiento y pronóstico de indicadores económicos



Imagen: Abstracción de foto www.confirmado.net - abril 2018

Figura No. 1: Participación y variación porcentual por componentes de la Oferta Local - Diciembre 2017

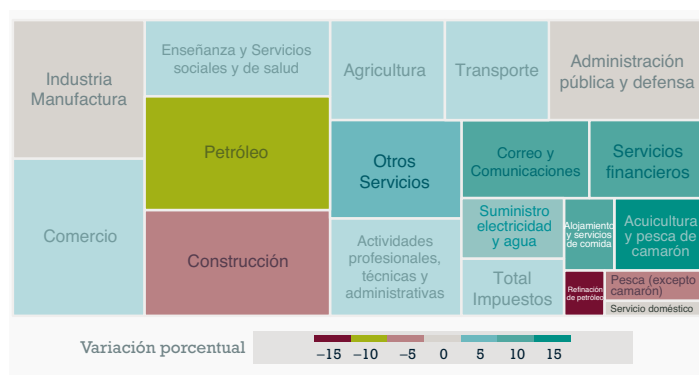


Figura No. 2: Participación y variación anual por componente de la Demanda Interna - Diciembre 2017

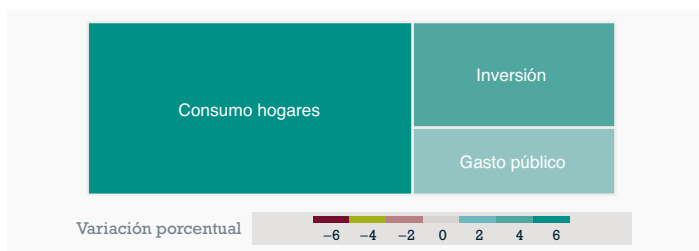
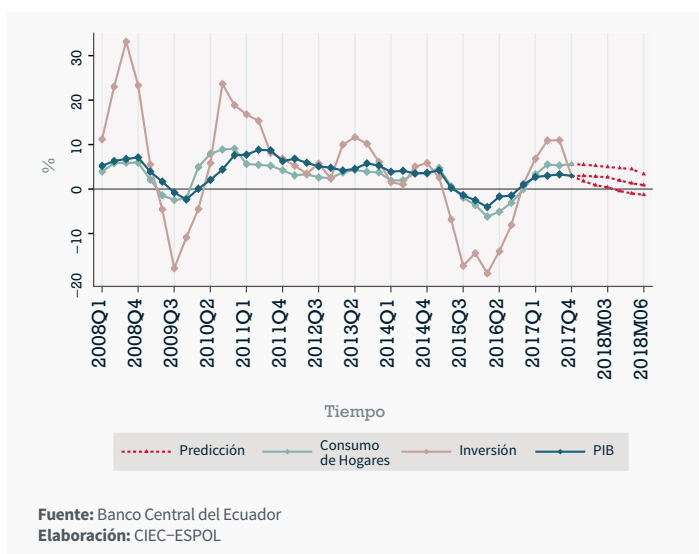


Figura No. 3: Tasa de Crecimiento Anual y Proyecciones



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: CIEC-ESPOL

Analizando los componentes de la oferta (Figura 1), al mes de diciembre del 2017 (últimos datos oficiales disponibles) se evidencia una variación anual negativa del sector de petróleo, minas y refinación de hidrocarburos, construcción y el sector de la pesca. La refinación de petróleo es el sector que más decreció, con una variación anual negativa de 15%, aproximadamente. Por el contrario, desde el punto de vista de la Demanda Interna (Figura 2), el consumo de los hogares se dinamizó, experimentando un crecimiento anual de cerca del 6%. El gasto de Gobierno y la inversión experimentaron también tasas de crecimiento positivas, aunque inferiores.

Presentamos también nuestro pronóstico de la dinámica del sector real para los primeros 6 meses del 2018. Como se puede apreciar (Figura 3, Tabla 1), nuestro pronóstico muestra que la economía ecuatoriana continua desacelerándose con una tasa de variación anual del PIB de menos de 1% para junio. Si bien el consumo continúa creciendo de manera sostenida en la primera mitad del año, la inversión se contrae a partir de marzo de este año, lo que pesa negativamente en el PIB.

Tabla 1: Tasa de Crecimiento Anual Estimación y Predicción

Fecha	PIB	Consumo	Inversión
2016Q1	-4,05	-6,19	-18,96
2016Q2	-1,70	-5,11	-14,03
2016Q3	-1,48	-3,08	-8,10
2016Q4	0,98	-0,02	1,15
2017Q1	2,71	3,29	6,82
2017Q2	3,00	5,51	10,92
2017Q3	3,30	5,32	10,98
2017Q4	2,97	5,60	2,96
2018M01	2,98	5,47	1,77
2018M02	2,81	5,25	0,86
2018M03	2,67	4,98	-0,39
2018M04	1,92	4,74	-0,43
2018M05	1,32	4,49	-0,98
2018M06	0,88	3,37	-1,28

Nota: Predicciones en base a Guerrón y Zhong (2017)
Elaboración: CIEC - ESPOL

MERCADO LABORAL

A partir de la crisis del año 2015, se evidencia un deterioro de la calidad del empleo e incremento significativo del subempleo. La desaceleración de la economía (ver sección previa) resulta en un incremento de la tasa de desempleo urbano que puede llegar al 6% a mediados de este año.

En cuanto a la variación anual del empleo desagregado por rama de actividad, a Marzo del 2018, se evidencia una reducción anual del empleo en la actividad de petróleo y minas en 25.6%, actividades relacionadas a correos y comunicaciones (-9.8%), transporte, suministro de electricidad, enseñanza y servicios domésticos siguen la misma dinámica. Por su parte, las actividades con mayor crecimiento en el empleo son: servicios financieros (+16.8%), manufactura (+14.9%) y actividades profesionales (+10.7%).

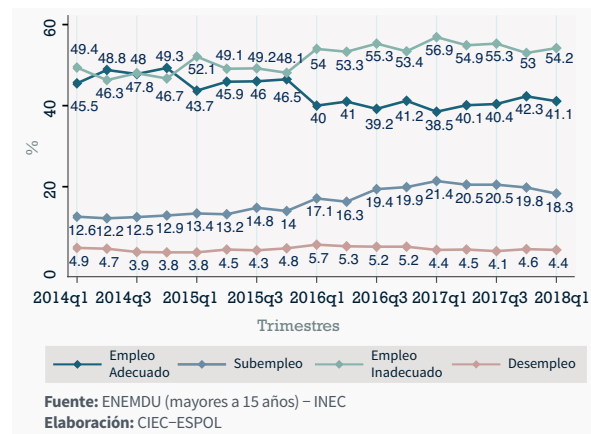
Si observamos la dinámica del empleo en las cinco ciudades para las cuales la Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo Urbano (ENEMDU-INEC) es representativa, podemos observar que Cuenca es la ciudad con el mayor crecimiento anual con una variación de empleados ocupados del 3%; las demás ciudades experimentan tasas de variación negativas respecto del año previo; Quito, Ambato y Machala con tasas de alrededor del 9% y Guayaquil con un decremento del 7%.

Tabla 2: Tasa de Desempleo Urbano
Estimación y Predicción

Fecha	Tasa de Desempleo (%)
2016Q1	7,35
2016Q2	6,68
2016Q3	6,68
2016Q4	6,52
2017Q1	5,64
2017Q2	5,78
2017Q3	5,36
2017Q4	5,82
2018M01	5,77
2018M02	5,71
2018M03	5,69
2018M04	5,78
2018M05	5,88
2018M06	5,96

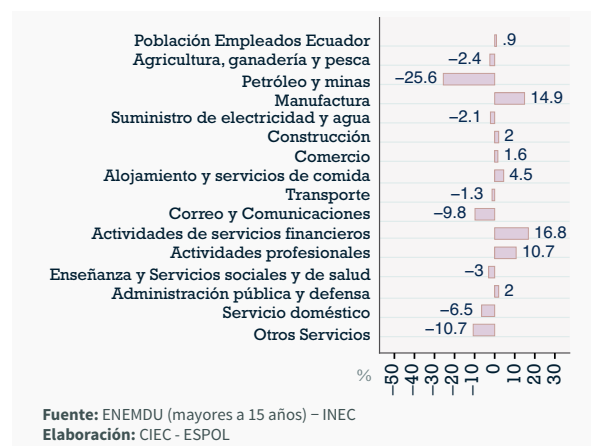
Nota: Predicciones de acuerdo a Guerrón y Zhong (2017)
Elaboración: CIEC - ESPOL

Figura No. 4: Indicadores del Mercado Laboral
Ecuador: Urbano/Rural



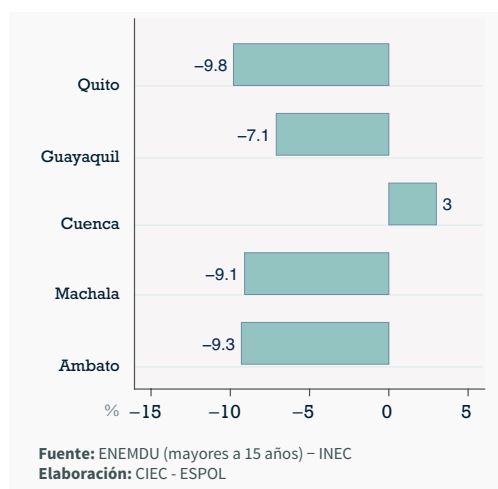
Fuente: ENEMDU (mayores a 15 años) - INEC
Elaboración: CIEC-ESPOL

Figura No. 5: Variación Anual de Ocupados
Ramas de Actividad - Marzo 2018



Fuente: ENEMDU (mayores a 15 años) - INEC
Elaboración: CIEC - ESPOL

Figura No. 6: Variación Anual de Ocupados
Principales Ciudades - Marzo 2018



Fuente: ENEMDU (mayores a 15 años) - INEC
Elaboración: CIEC - ESPOL

Figura No. 6: Exportaciones (Cientos de millones FOB)
Octubre - Diciembre 2017

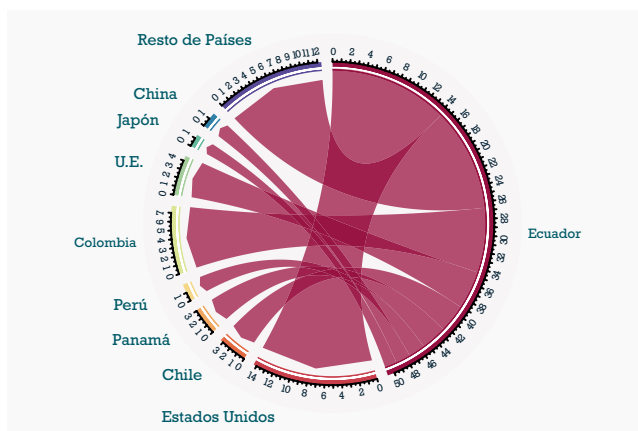
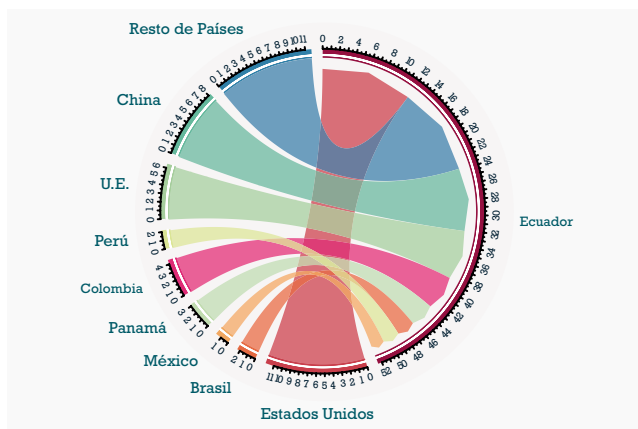


Figura No. 7: Importaciones (Cientos de millones FOB)
Octubre - Diciembre 2017

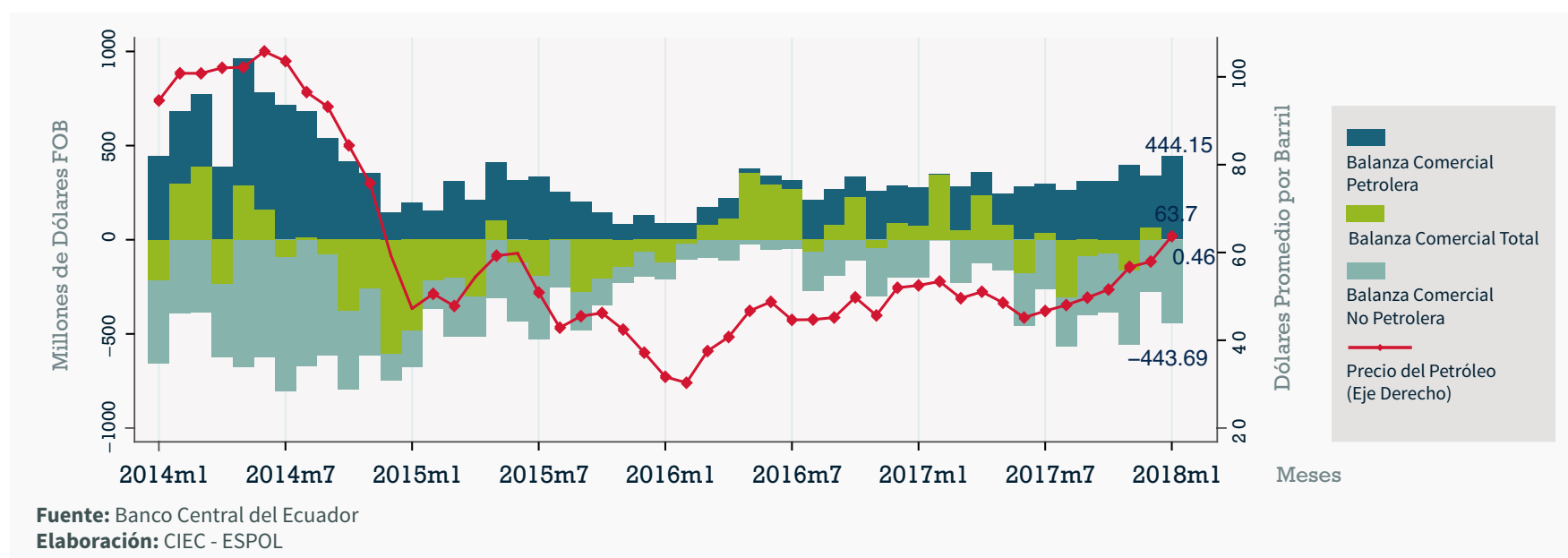


Los gráficos circulares de flujo bilateral de comercio muestran la magnitud de exportaciones e importaciones de Ecuador y sus principales socios comerciales. En el último trimestre del 2017 se registró un flujo de exportaciones hacia Estados Unidos, principal socio comercial, de 1400 millones de dólares, seguido de Colombia. Asimismo, el mayor volumen de importaciones proviene de Estados Unidos con 1200 millones, seguido de China, la Unión Europea y Colombia con 827, 650 y 452 millones de dólares respectivamente.

Con la caída del precio del petróleo en 2014 los saldos positivos de la balanza comercial total terminaron y se extendió un periodo de déficit comercial a lo largo del 2015 e inicios del 2016. El Gobierno intentó reducir este déficit imponiendo restricciones arancelarias a las importaciones, medida que tuvo efecto hasta mediados del 2017. Una vez desmanteladas las medidas se observan nuevamente periodos deficitarios de la balanza comercial, particularmente de la balanza comercial no petrolera.

A finales del 2017 e inicios del 2018 se observa un rendimiento débil pero favorable, arrastrado en gran medida por la recuperación del precio del petróleo (tendencia al alza); a enero del 2018 hay un saldo positivo de balanza comercial total de USD 460 mil, aproximadamente.

Figura No. 8: Balanza Comercial Ecuatoriana



SEGUIMIENTO A INDICADORES ECONÓMICOS

En esta edición analizamos la evolución de la inflación y la deuda pública; esta última debido al gran interés que despierta la necesidad de transparencia en las cifras.

La inflación mide la evolución de la variación del nivel general de precios en la economía. La inflación anual evidencia, a marzo de 2018, un nivel de -0.21% y la mensual un nivel de 0.06%. El período deflacionario observado en los últimos 7 meses, derivado de la desaceleración de la demanda agregada, parece llegar a su fin.

La deuda pública, compuesta por deuda externa e interna, según datos oficiales reclasificados del Ministerio de Finanzas, evidencia a abril del 2018 un ratio de deuda/PIB del 47%. Este nivel de endeudamiento es el más alto observado desde el año 2009, cuando el país implementó un proceso de recompra de la deuda comercial y redujo significativamente sus compromisos financieros. El nivel reportado sobrepasa el techo de deuda del 40% que dispone el Art. 124 del Código de Planificación y Finanzas Públicas. Asimismo, en términos absolutos, el nivel actual de deuda es el más alto observado en el período de dolarización; a Abril de 2018 este monto alcanzó 48.847 millones de dólares.

Cifras oficiales de otros organismos (FMI, CEPAL) muestran un panorama similar con niveles de endeudamiento acordes a los reportados por el ente rector, y cuya evolución superaría los límites legales.

Figura No. 9: Evolución Histórica Inflación

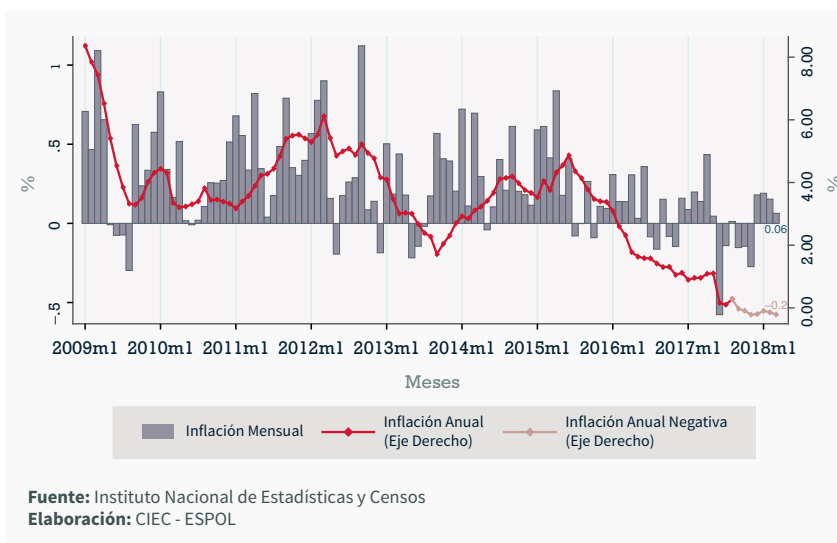
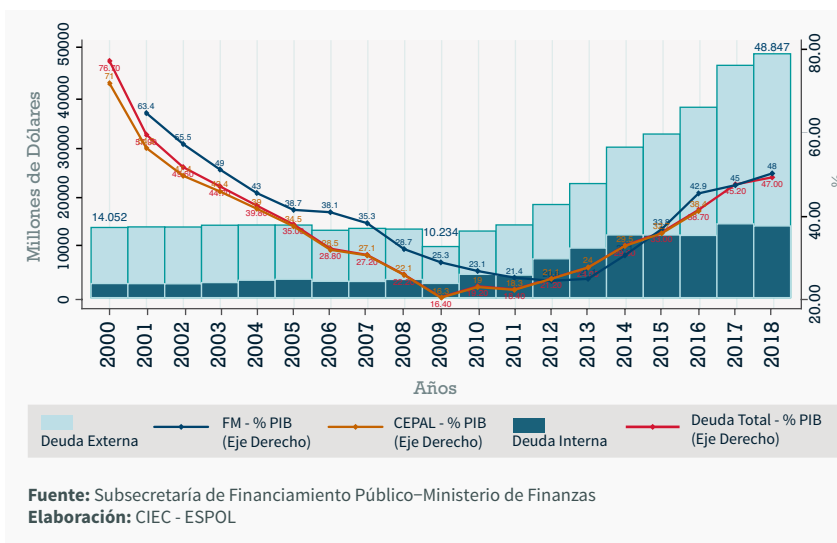


Figura No. 10: Saldos de Deuda Pública 2000 - 2018 (Abril)



**SECCIÓN DE
INTERÉS:**

Política Industrial

Carta de Presentación



La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) del Ecuador, a través de la Dirección Nacional de Investigación y Estudios, en conjunto con el Centro de Investigaciones Económicas (CIEC) de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas (FCSH) de la ESPOL, han desarrollado el Ranking de Compañías del Sector Manufacturero para los años 2015 y 2016; una iniciativa que contribuye a la generación de conocimiento, información, debate y análisis a nivel empresarial, para los distintos sectores productivos y la sociedad.

Como parte de los pilares para la ejecución de esta iniciativa se encuentra desarrollar lazos de vinculación entre las Instituciones de Educación Superior (IES) y los sectores público y privado, para converger hacia temas socioeconómicos que promuevan el debate científico y aporten al desarrollo de políticas públicas de alto impacto social, mejorando los niveles de innovación y calidad de vida en el país. Con esta propuesta se busca también generar valor a través de la cohesión entre la academia y el sector público, promoviendo la discusión para futuras investigaciones en materia de productividad y eficiencia empresarial.

Actualmente, la información es dinámica y la investigación busca respuestas a preguntas que antes no se podían atender por limitaciones en el acceso a la información. La transformación digital, que emprende la SCVS, pretende resolver esos problemas. A través de la difusión de esta información, queremos contribuir al debate científico, intelectual e investigativo, sustentado en evidencias y datos estadísticos. La generación de un ranking de compañías manufactureras ayuda a la sociedad y a la academia a conocer las empresas que presentaron un mejor desempeño durante los años 2015 y 2016, transparentando a diferentes actores de la economía, la información pública de las mejores empresas en el sector manufacturero, con las que se pueden hacer negociaciones en el Ecuador.

Ranking de Compañías Sector Manufacturero Ecuatoriano

Autores: Segundo Camino-Mogro ¹
Paúl Vera Gilces ²



1. Introducción

En el Ecuador, la industria manufacturera es uno de los sectores económicos más importantes y representativos para el PIB, contribuyendo a este con un 12%, en promedio desde el año 2000 (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016; Banco Central del Ecuador, 2018). Un aspecto importante de este sector radica en su comportamiento, y su conducta es un buen reflejo del desempeño de la economía en general. Además, el sector industrial promueve temas productivos y de innovación para la estructura económica del país, generando así nuevas posibilidades de desarrollo.

Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (SCVS) (2017), este sector tuvo un crecimiento del 0,61% en el ingreso por ventas de las empresas entre los años 2013 y 2015; mientras que entre el 2014 y 2015 el ingreso por venta creció un 2,81%; una participación en promedio del 22,75% entre todos los sectores económicos³. Sin embargo, según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (2016), la industria manufacturera ha presentado un crecimiento promedio inferior al crecimiento total de la economía en el periodo 2007 – 2014 y esto ha ocasionado que pierda ligeramente su participación dentro de la dinámica del PIB, aunque su participación se ha mantenido estable y alrededor del 12%.

Este trabajo presenta un análisis del Ranking de Compañías del sector manufacturero ecuatoriano, entre los años 2015 y 2016. Para ello, se utiliza la información pública de la SCVS, reportada año a año por las empresas. La generación del ranking de compañías manufactureras contribuye a conocer cuáles son las empresas con mejor desempeño, además de transparentar información pública para que los actores de la economía conozcan mejor el sector y puedan tomar mejores decisiones.

¹ Director Nacional de Investigación y Estudios de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador. Contacto: scaminom@supercias.gob.ec.

² Especialista de investigación en ESPAE Graduate School of Management e investigador invitado en Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador. Contacto: pauavera@espol.edu.ec.

³ La información de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador solo permite hacer un análisis de las empresas (Sector Societario) y no de las personas naturales obligadas o no a llevar contabilidad.

2. Estructura del ranking de compañías

Para la presentación del ranking de compañías se ha dividido el reporte en dos secciones: a) ranking empresarial, b) estructura sectorial y regional. Dentro del ranking empresarial, se muestra un análisis general de la situación manufacturera de acuerdo con las 25 primeras empresas organizadas por nivel de ingresos. También se muestra la estabilidad de la evolución de su tendencia. Por otro lado, se realiza una agrupación de los subsectores industriales y se muestra la participación de cada uno de ellos dentro del ranking empresarial. Por último, se muestra la participación geográfica del sector a nivel de regiones naturales.

Para todo el reporte se muestra la posición actual de la empresa en el 2016 y su posición en el año previo (2015). A diferencia de otros reportes con rankings similares, este análisis incluye la posición de las empresas no sólo por ingresos, sino también por nivel de utilidad, activos y por productividad empresarial. Esto con la finalidad de poder realizar contrastes en cuanto a posiciones por variable. De esta manera, se pretende generar una nueva discusión dentro de la dinámica empresarial para el sector manufacturero. Adicionalmente, se muestra gráficamente la evolución de la posición de las empresas por nivel de ingresos de los últimos seis años.

2.1. Ranking Empresarial

“ Las 5 empresas más productivas del sector son: Omnibus BB Transportes, Arca Continental, Cervecería Nacional, Holcim y Nestlé Ecuador ”

Dentro el ranking empresarial del sector manufacturero se muestra a las 25 primeras empresas ordenadas según sus ingresos por ventas. Dichas empresas acumulan el 33,04% de las ventas totales del sector, un porcentaje bastante significativo (aunque no necesariamente concentrado). Esto, tomando en consideración el número total de empresas registradas al año 2016, en donde fueron 4.974 empresas las que formaron oficialmente la industria manufacturera.

En el top 25 de las empresas manufactureras, en su mayoría, se encuentran las mismas año a año. Sin embargo, esto no quiere decir que no ha existido un cambio de posiciones dentro del ranking. La Tabla 1 nos muestra las empresas que han mantenido

una posición estable con respecto a su posición ordenada por ingresos del año 2015. Para el año 2016 son: PRONACA, Holcim, Unilever y Toni, representando el 16% del ranking empresarial. Por otro lado, las empresas que tuvieron un desfase positivo dentro del ranking fueron: Arca Continental, Nestlé, Cervecería Nacional, Industrial Danec, Sociedad Nacional de Galápagos, Int Food Services, San Carlos y El café, que representan el 32% del ranking. Por el contrario, más de la mitad de las empresas que conforman el top 25, han tenido una disminución en su posición dentro del ranking en comparación al año 2016.

Haciendo un análisis en torno a la utilidad, el top 25 del sector tiene el 51,43% del peso total de utilidades del sector manufacturero (4.974 empresas). Asimismo, se puede observar que ninguna de las empresas mostradas en el ranking empresarial, mantienen la misma posición. Este resultado no debería causar sorpresa dado los múltiples factores diferenciadores que existen entre empresas y subsectores manufactureros. Por el contrario, existen empresas que guardan estabilidad en la tendencia de su posición. Este es el caso de Arca, Nestlé, Holcim, Omnibus, Tesalia, Sociedad Anónima de Galápagos, Ales, Induglob, Familia y Continental Tires, conformando el 40% del top 25 (ver Tabla 1).

Por otro lado, se ha añadido un indicador de productividad empresarial que es construido a través de una función de producción (Cobb Douglas) y con un modelo paramétrico dinámico, como es el método del sistema de momentos generalizados (SYS-GMM). Para estimar la productividad empresarial o productividad total de los factores (PTF) a nivel de empresa se utilizó la metodología propuesta por Gonçalves & Martins (2016), Syverson (2011), Van Beveren (2012) y Van Biesebroeck (2007), en donde a partir de una cantidad determinada de insumos se genera un producto manufacturado; Camino-Mogro et al. (2018) emplean esta metodología para el sector manufacturero ecuatoriano.

Las 5 empresas más productivas del sector son: Omnibus BB Transportes, Arca Continental, Cervecería Nacional, Holcim y Nestlé Ecuador. Estos resultados difieren en las posiciones evaluadas respecto a los ingresos por ventas, utilidad y activos, particularmente porque la productividad empresarial captura la eficiencia con la que los insumos son utilizados para producir un bien final. Este indicador también nos muestra que no siempre las empresas que tienen mayores ingresos o activos, son necesariamente las más productivas, generando un debate importante en términos de eficiencia y competitividad.

Tabla 1: Ranking de Compañías por variables seleccionadas

EMPRESA	SECTOR MANUFACTURERO (CIU C)										Productividad Empresarial Posición Promedio anual
	Ingresos			Utilidad			Utilidad			Posición Promedio anual	
	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015		
PROCESADORA NACIONAL DE ALIMENTOS C.A. PRONACA	0	1	1	-2	5	3	1	1	2	12	
ARCA CONTINENTAL S.A.	1	2	3	1	4	5	-2	10	8	2	
NESTLE ECUADOR S.A.	1	3	4	1	9	10	-3	13	10	5	
CERVECERIA NACIONAL CN S.A.	1	4	5	0	2	2	0	3	3	3	
LA FABRIL S.A.	-5	5		-17	17		-5	5		6	
HOLCIM ECUADOR S.A.	0	6	6	0	1	1	-1	2	1	4	
OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	-5	7	2	-5	11	6	-2	9	7	1	
UNILEVER ANDINA ECUADOR S.A.	0	8	8	-1	8	7	1	16	17	7	
ACERIA DEL ECUADOR CA ADELCA.	-2	9	7	5	12	17	1	4	5	13	
INDUSTRIAL DANEC S.A.	2	10	12	-2	64	62	1	24	25	22	
THE TESALIA SPRINGS COMPANY S.A.	-1	11	10	-4926	4969	43	-2	14	12	15	
GISIS S.A.	-1	12	11	5	7	12	0	19	19	30	
QUIFATEX SA	-4	13	9	-15	63	48	0	23	23	32	
SOCIEDAD NACIONAL DE GALAPAGOS C.A.	1	14	15	19	82	101	1	29	30	29	
NOVACERO S.A.	-2	15	13	10	24	34	0	11	11	16	
INT FOOD SERVICES CORP.	1	16	17	-124	310	186	1	27	28	9	
SOCIEDAD AGRICOLA E INDUSTRIAL SAN CARLOS S.A.	7	17	24	-22	44	22	0	6	6	87	
INDUSTRIAS LACTEAS TONI S.A.	0	18	18	-14	29	15	9	7	16	35	
INDUSTRIAS ALES C.A.	-3	19	16	-4904	4968	64	0	15	15	27	
INDUGLOB S.A.	-6	20	14	-4919	4937	18	-4	22	18	21	
UNACEM ECUADOR S.A.	-2	21	19	1	3	4	1	12	13	19	
PRODUCTOS FAMILIA SANCELA DEL ECUADOR S.A.	-1	22	21	-3	16	13	1	25	26	23	
CONTINENTAL TIRE ANDINA S. A.	-3	23	20	-29	45	16	-1	21	20	20	
IPAC S.A.	-2	24	22	4888	32	4920	-3	17	14	10	
COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE C.A.	5	25	30	-18	4947	4929	2	20	22	28	

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador.
Elaboración: Autores

2.2. Estructura Sectorial y Regional

Para realizar el análisis de la estructura sectorial de las 25 empresas más importantes del sector, se agruparon las 24 ramas industriales según el criterio utilizado por Coello-Montecel (2017). Esta no es la única propuesta de agrupación sectorial de las manufacturas disponible; por ejemplo McKinsey Global Institute (2012) propone una agrupación por intensidad del uso de los insumos para producir un bien final. En este documento se agrupa a los subsectores manufactureros en diez categorías que comprenden las actividades más representativas de la industria manufacturera y por síntesis mostramos los resultados de los 5 más importantes, teniendo lo siguiente:

Tabla 2: Categorización de subsectores

CIU 4.0	Subsector
C10	Alimentos
C11	Bebidas
C12	Tabaco
C13, C14, C15	Textiles
C16	Madera
C17, C18	Papel
C19	Petróleo
C20, C21, C22	Químicos
C23, C24, C25	Minerales no metálicos
C26, C27, C28, C29, C30, C31, C32, C33	Maquinaria, otros.

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros
Elaboración: Coello-Montecel (2017)



Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador.
Elaboración: Autores

Similar a lo observado, a nivel individual en el ranking empresarial, es posible notar que para los años 2015 y 2016 se encuentran los mismos subsectores industriales, es decir, no han existido modificaciones en términos de exclusión de subsectores existentes o inclusión de nuevos subsectores. Sin embargo, para el año 2016 hubieron cambios en cuanto a la participación de los subsectores dentro de la lista.

De esta forma, el subsector de producción de alimentos tuvo un incremento de 8 puntos porcentuales en la participación total del ranking propuesto. Por el contrario, el subsector de producción de maquinarias y equipos ha tenido un decrecimiento de 4 puntos porcentuales sobre el total de las 25 primeras empresas ordenadas por volumen de ventas. De la misma manera, el sub-

sector de producción de papel y productos de papel ha tenido un decrecimiento de 4 puntos porcentuales sobre el total de empresas del ranking propuesto. Es importante recordar que el resto de las categorías no presentadas en el gráfico no han tenido participación dentro del mismo.

En las Tablas 3 a 7 se muestra el ranking de las principales empresas por cada subsector manufacturero. Similar al apartado anterior, se muestra la ubicación por ingresos por ventas, utilidad, activos y productividad empresarial dentro del subsector en el que operan. Los resultados muestran nuevamente las diferencias en posiciones que puedan existir entre ingresos, utilidad, activos y productividad.

Tabla 3: Ranking de Compañías del Subsector Manufacturero: Elaboración de productos alimenticios

EMPRESA	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS (CIU C10)										Evolución
	Ingresos			Utilidad			Utilidad			Productividad Empresarial Posición Promedio anual	
	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015		
PROCESADORA NACIONAL DE ALIMENTOS C.A. PRONACA	0	1	1	0	1	1	0	1	1	4	
NESTLE ECUADOR S.A.	0	2	2	-1	3	2	-2	6	4	1	
LA FABRIL S.A.	-3	3		-5	5		-2	2		2	
INDUSTRIAL DANEC S.A.	0	4	4	2	9	11	0	10	10	6	
GISIS S.A.	-2	5	3	1	2	2	-1	8	7	10	
SOCIEDAD NACIONAL DE GALAPAGOS C.A.	-1	6	5	2	11	13	1	15	16	9	
INT FOOD SERVICES CORP.	0	7	7	0	16	16	-1	13	12	3	
SOCIEDAD AGRICOLA E INDUSTRIAL SAN CARLOS S.A.	1	8	9	-3	8	5	-1	3	2	22	
INDUSTRIAS LACTEAS TONI S.A.	-1	9	8	-2	6	4	2	4	6	11	
INDUSTRIAS ALES C.A.	-4	10	6	-8	20	12	-2	7	5	7	

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador.
Elaboración: Autor

Tabla 4: Ranking de Compañías del Subsector Manufacturero: Elaboración de productos de bebidas

EMPRESA	ELABORACIÓN DE BEBIDAS										Evolución
	Ingresos			Utilidad			Utilidad			Productividad Empresarial Posición Promedio anual	
	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015		
ARCA CONTINENTAL SOCIEDAD ANONIMA	0	1	1	0	2	2	0	2	2	1	
CERVECERIA NACIONAL CN S.A.	0	2	2	0	1	1	0	1	1	2	
THE TESALIA SPRINGS COMPANY S.A.	0	3	3	-16	19	3	0	3	3	3	
AJECUADOR S.A.	0	4	4	2	4	6	0	4	4	4	
CODANA S.A.	2	5	7	0	5	5	1	5	6	8	
PRODUCARGO S.A. PRODUCTORA DE ALCOHOLES	-1	6	5	1	3	4	1	9	10	6	
CIA. CERVECERA AMBEV ECUADOR S.A.	-1	7	6	0	20	20	-1	6	5	7	
REFRESCOS SIN GAS S.A. RE.S.GA.SA	0	8	8	3	14	17	2	10	12	9	
FORCYCORP S.A.	0	9	9	0	15	15	0	20	20	*+100	
MERAMEXAIR S.A.	1	10	11	1	18	19	0	13	13	18	

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador.
Elaboración: Autor

Tabla 5: Ranking de Compañías del Subsector Manufacturero: Elaboración de Productos Químicos

EMPRESA	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE TABACO										Evolución
	Ingresos			Utilidad			Utilidad			Productividad Empresarial Posición Promedio anual	
	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015		
UNILEVER ANDINA ECUADOR S.A.	0	1	1	-1	2	1	0	1	1	1	
QUIFATEX S.A.	0	2	2	0	9	9	-1	4	3	5	
CONTINENTAL TIRE ANDINA S. A.	0	3	3	-4	8	4	0	2	2	3	
COLGATE PALMOLIVE DEL ECUADOR	0	4	4	1	1	2	-1	20	19	2	
ROCHE ECUADOR S.A.	1	5	6	8	12	20	-5	9	4	4	
FERTISA, FERTILIZANTES, TERMINALES I SERVICIOS S.A.	-1	6	5	3	16	19	4	3	7	49	
MEXICHEM ECUADOR S.A.	0	7	7	0	3	3	0	6	6	6	
PINTURAS CONDOR S.A.	1	8	9	-3	14	11	0	13	13	7	
INTEROC S.A.	-1	9	8	-9	19	10	-1	11	10	12	
ACROMAX LABORATORIO QUIMICO FARMACEUTICO S.A.	1	10	11	2	10	12	-2	10	8	30	

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador.
Elaboración: Autor

Tabla 6: Ranking de Compañías del Subsector Manufacturero: Elaboración de Productos Minerales no Metálicos

EMPRESA	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS										Evolución
	Ingresos			Utilidad			Utilidad			Productividad Empresarial Posición Promedio anual	
	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015		
HOLCIM ECUADOR S.A.	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	
ACERIA DEL ECUADOR CA ADELCA.	0	2	2	0	4	4	0	3	3	3	
NOVACERO S.A.	0	3	3	3	6	9	1	4	5	4	
UNACEM ECUADOR S.A.	0	4	4	0	2	2	1	5	6	5	
IPAC S.A.	0	5	5	10	10	20	0	7	7	2	
UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM S.A.	1	6	7	2	3	5	0	2	2	18	
ACERIAS NACIONALES DEL ECUADOR SOCIEDAD ANONIMA (A.N.D.E.C)	-1	7	6	-4	15	11	-2	6	4	6	
IDEAL ALAMBREC S.A.	0	8	8	5	5	10	-1	13	12	8	
FABRICA DE ENVASES S.A. FADESA	-9	9		-11	11		-8	8		10	
CUBIERTAS DEL ECUADOR KU-BIEC S.A.	-10	10		-13	13		-2	2		15	

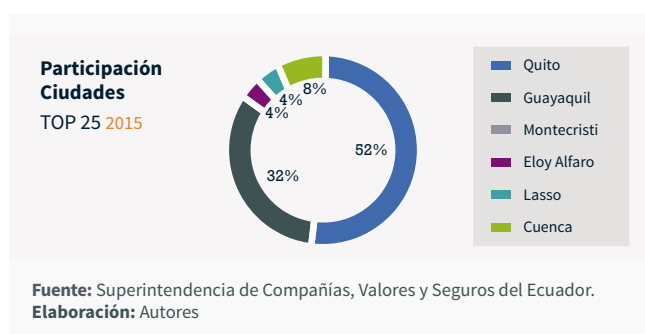
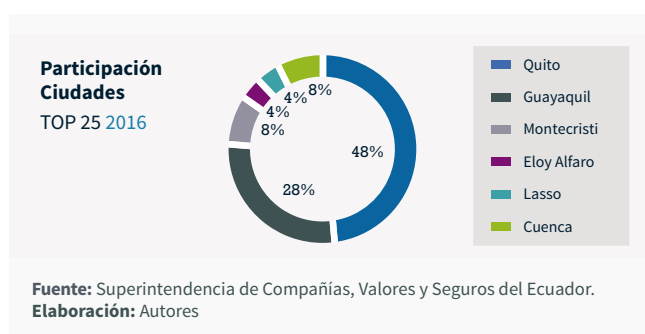
Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador.
Elaboración: Autor

Tabla 7: Ranking de Compañías del Subsector Manufacturero: Elaboración de Maquinarias

EMPRESA	ELABORACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.P.										Evolución
	Ingresos			Utilidad			Utilidad			Productividad Empresarial Posición Promedio anual	
	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015	Posición	2016	2015		
OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	
INDUGLOB S.A.	0	2	2	-15	17	2	-1	3	2	4	
AYMESA S.A.	0	3	4	2	15	17	1	2	3	3	
INDUSTRIA NACIONAL DE ENSAMBLAJES S.A. INNACENSA	0	4		-11	11		-10	10		10	
ELECTROCABLES C.A.	0	5	5	2	2	4	2	6	8	5	
CHAIDEY CHAIDE S.A.	1	6	7	0	3	3	-1	8	7	8	
PRODUCTOS PARAISO DEL ECUADOR S.A.	-1	7	8	6	5	11	-1	7	6	9	
INDUSTRIA ECUATORIANA DE CABLES INCABLE S.A.	0	8	6	-1	7	6	0	9	9	11	
VICUNHA ECUADOR S.A.	-9	9	10	1	19	20	1	4	5	12	
MANUFACTURAS ARMADURIAS Y REPUESTOS ECUATORIANOS SA MARESA	-10	10	3	-11	20	9	-1	5	4	2	

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador.
Elaboración: Autores

Finalmente, por el lado de la estructura regional se encuentra que dentro de las empresas que se encuentran posicionadas en las primeras 25 posiciones por nivel de ingresos por ventas, ninguna está registrada en la región Amazónica o Insular, y dentro de estas, la región Sierra concentra el 60% de las empresas del ranking, para el año 2016. A pesar de esta gran diferencia, la región costa ha ganado un 4% de participación con respecto al año anterior.



Desagregando el ranking a nivel de ciudades, las más representativas fueron Quito y Guayaquil, en donde se registra el mayor número de empresas del sector (76%); al 2016 la ciudad de Quito concentra el 48% del ranking y Guayaquil el 28%. Un elemento de interés es que ambas ciudades pierden espacio en el ranking en relación al año previo, sin embargo, la ciudad de Montecristi pasa a ser un nuevo actor que concentra el 8%, gracias a la dinamización de la industria de alimentos conformada por La Fabril y Elcafé.

3. Conclusiones

En este trabajo se realiza el Ranking Empresarial del sector manufacturero ecuatoriano entre el año 2015 y 2016⁴, debido a que este sector en promedio aporta un 12% al PIB del país, solo por detrás del sector petrolero y a la par del sector agrícola. Además, este sector es uno de los más diversos, debido a las diferencias entre los procesos productivos que tiene cada una de las industrias que contiene. Finalmente, esa heterogeneidad intra industria es lo que genera diferencias en el comportamiento empresarial y diferencias en la productividad.

Los resultados obtenidos destacan principalmente que las empresas con un alto ingreso por venta no necesariamente tienen las mayores utilidades, esto debido al proceso intrínseco de gestión y eficiencia en los gastos y costos de cada una; este resultado se replica aún más en cada subsector analizado.

Finalmente, introducimos el análisis de la productividad empresarial como indicador para el ranking y encontramos que las empresas posicionadas con mayor ingreso o utilidad en todo el sector, no necesariamente son las más productivas.

Este trabajo propone también la generación de una discusión que incluya a la productividad empresarial como futuro tema de investigación, para lograr comprender a plenitud el proceso de producción empresarial y su nivel de eficiencia.

⁴ No se analiza el 2017 debido a que las empresas en su gran mayoría aun no presentan los Estados Financieros de este período ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador que tiene como fecha límite el mes de abril de cada año.



Referencias Bibliográficas

- Banco Central del Ecuador. (2018). *Estadísticas Sector Real*. Banco Central del Ecuador, Quito.
- Camino-Mogro, S., Armijos-Bravo, G., & Cornejo-Marcos, G. (2018). Productividad Total de los Factores en el sector manufacturero ecuatoriano: evidencia a nivel de empresas. *Cuadernos de Economía, Forthcoming*.
- Coello-Montecel, D. (2017). ¿Poder de Mercado o Eficiencia?: Determinantes de la Rentabilidad del Sector Manufacturero Ecuatoriano Durante el Período Post Dolarización. *X-pedientes Económicos, 1(1)*, 56-77.
- Gonçalves, D., & Martins, A. (2016). The Determinants of TFP Growth in the Portuguese Manufacturing Sector. *Gabinete de Estratégia e Estudos, Ministério da Economia e da Inovação(0062)*.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). (2016). *Evolución del sector manufacturero ecuatoriano 2010 - 2013*. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Quito: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).
- McKinsey Global Institute. (2012). *Manufacturing the future: The next era of global growth and innovation*. McKinsey & Company, McKinsey Operations Practice. McKinsey & Company.
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2016). *Política Industrial del Ecuador 2016 - 2025*. Ministerio de Industrias y Productividad. Quito: Ministerio de Industrias y Productividad.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador. (2017). *Estudios Sectoriales: Manufacturas*. Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, Dirección Nacional de Investigación y Estudios. Guayaquil: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador.
- Syverson, C. (2011). What Determines Productivity? *Journal of Economic Literature, 49(2)*, 326–365.
- Van Beveren, I. (2012). Total factor productivity estimation: a practical review. *Journal of Economic Surveys, 26(1)*, 98–128.
- Van Biesebroeck, J. (2007). Robustness of Productivity Estimates. *The Journal of Industrial Economics, 55(3)*, 529-569.





Imagen: OAKVILLE, ONTARIO, CANADA, June 3, 2008 - Ford Motor Company employee Nick Aphayvong helps build the all new 2009 Ford Flex at the Oakville Assembly Plant. Ford marked the official launch of production during an employee celebration and plant tour. Photo by: Sam VarnHagen/Ford Motor Co. (06/03/2008)

Dinámica Empresarial de las Sociedades en el Sector Industrial Manufacturero de Ecuador Periodo 2003 - 2016

Autores: José Luis Lima R., Ph.D. ¹
José Luis Castillo B., Ph.D. (c) ²

1. Introducción

El presente trabajo tiene como principal objetivo caracterizar la dinámica empresarial en el sector manufacturero de Ecuador, utilizando datos de panel provenientes del directorio de sociedades inscritas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS), para el periodo 2003-2016.

Este análisis se justifica debido a las significativas diferencias entre países y entre industrias en la intensidad de la dinámica empresarial y en su impacto potencial sobre el crecimiento de la productividad, lo cual ha llevado a que sea fundamental testear de manera empírica los principales hechos estilizados que existen en la materia.

Bajo esta premisa se hace necesario contar con estudios aplicados en nuestro país, para analizar la evolución de la dinámica industrial y evaluar, por ejemplo, si actualmente las empresas de menor tamaño tienen mayores tasas de supervivencia y presentan mayores tasas de crecimiento que hace años atrás, ajustando el análisis a la realidad nacional y permitiendo diseñar mejor los instrumentos de política y fomento productivo destinados al apoyo de las empresas de menor tamaño en todas sus etapas del ciclo de vida.

¹ Investigador Asociado, Departamento de Economía, Universidad de Chile.

² Profesor, FCSH, ESPOL. Se agradece la colaboración de Kaira Viteri Y Marcelo Ortiz en la elaboración del presente documento.

2. Descripción, definiciones y adecuaciones realizadas a la base de datos de la SCVS

2.1. Descripción de la base de datos de la SCVS

La base de datos utilizada en este trabajo fue facilitada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS), y corresponde a la información de los Estados de Resultados y Situación Financiera que presenta cada sociedad en su declaración anual, entre los años 2003 y 2016.

Es importante mencionar que la información presentada por las sociedades para el año 2011 es incompleta, debido a que en dicho año se implementó un cambio de metodología contable, pasando de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Debido a este cambio, varias sociedades, incluyendo las de mayor tamaño, no declararon ante la SCVS ese año, aumentando la tasa de no declaración en forma muy significativa, afectando la dinámica empresarial en dicho año. Por este motivo, no se considera el año 2011 en el análisis.

2.2. Definiciones utilizadas y adecuaciones a la base de datos

Para definir el nacimiento y salida del mercado o “muerte” de las empresas, se utilizó la información proporcionada por la SCVS en el Directorio de Empresas, actualizada a marzo de 2018. En esta base de datos se encuentra el año de constitución formal de cada sociedad registrada en la SCVS, el cual se considera el año de nacimiento de la empresa.

La SCVS considera a una empresa fuera del mercado cuando en sus registros aparece como “cancelada”. No obstante, para este ejercicio también se consideró fuera del mercado a aquellas empresas que en el registro aparecen en proceso de liquidación o disolución, ya que no registran ventas y porque de acuerdo a la SCVS es difícil que terminen reactivándose a futuro.

Como sociedades “vivas” o en funcionamiento, al 2016, se consideran aquellas que en el Directorio de Empresas aparecen como “activas” o “inactivas” y que hayan declarado ventas al menos en los últimos 2 o 4 años, de acuerdo al Directorio de Empresas, respectivamente.

Por otro lado, en la base de datos se realizaron varios ajustes al no encontrar información de ventas en un año determinado, ya que, de acuerdo a la SCVS, pudo deberse a que la empresa decidió no declarar en dicho año por algún motivo, debiendo pagar la multa correspondiente.

La no declaración de ventas, por lo tanto, puede ser mal interpretada como salida del mercado. Para evitar lo anterior se decidió modificar la base de datos de la siguiente manera:

- Para cada sociedad con vacíos de información de ventas entre dos años no continuos (en los que sí hubo declaración de ventas), se identificaron los vacíos como años de no declaración.
- Para cada sociedad con vacíos de información desde el año de su nacimiento y hasta siete años posteriores, se identifican los vacíos como años de no declaración.
- Para cada sociedad activa o inactiva en el Directorio de Empresas, con vacíos de información desde el año 2010 hasta el 2016, se identifican los vacíos como años de no declaración.

Para definir el tamaño de las empresas, se utilizó como referencia la definición del Código Orgánico de la Producción, utilizando solamente la variable ventas. Así, las empresas se clasifican en microempresas, si sus ventas en dólares son hasta US\$ 100.000; pequeñas, si sus ventas varían entre US\$ 100.001 y US\$ 1.000.000; medianas, si sus ventas varían entre US\$ 1.000.001 y US\$ 5.000.000; y grandes, si sus ventas superan los US\$ 5.000.000.

3. Diferencias con el estudio realizado por el Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial del INEC

El Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) realiza un estudio sobre la dinámica empresarial del Ecuador similar al actual.³ Sin embargo, existen diferencias importantes en la cobertura y en las definiciones utilizadas en ambos estudios, que llevan a tener resultados distintos.

Respecto a la cobertura, en su último estudio, el INEC utiliza el periodo 2009-2015. En nuestro caso, utilizamos el periodo 2003-2016, separados en dos periodos de 7 años a fin de identificar cambios en la dinámica. El INEC utiliza el Directorio de Empresas y Establecimientos, el cual combina la información de las declaraciones de impuesto a la renta de personas naturales y sociedades ante el SRI y el número de empleados registrados en el IESS, lo cual le permite realizar un análisis con todas las empresas presentes en el Ecuador.⁴ En nuestro caso, utilizamos la base de datos de la SCVS, la cual incluye solo sociedades (principalmente de responsabilidad limitada, 68%, y anónimas, 31%).

El INEC realiza su análisis de acuerdo a su definición de “empresa activa” y “muerte empresarial”. Una empresa se considera activa si en el año t declara ventas, empleo y actividad económica. Una muerte empresarial ocurre si la empresa estuvo activa en el año t-1 pero no en el año t. Una vez que la empresa muere, la posterior información que aparezca, debido a una reactivación de la empresa, no es empleada en el análisis. Utilizar esta definición de muerte, como señalamos en la sección anterior, sobreestima la tasa de mortalidad de las empresas si la no declaración es común. En efecto, que una empresa no declare en un año determinado no significa que haya salido del mercado, más aún si se reactiva después.

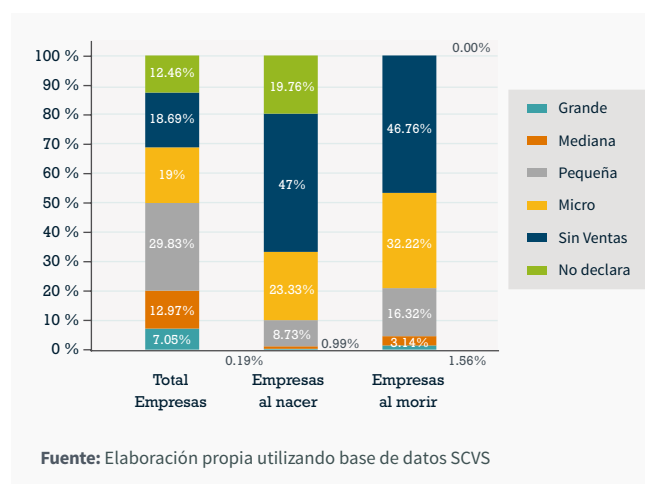
4. Estadísticas descriptivas al nacer y morir, años 2003 a 2016

4.1. Distribuciones anuales según tamaño, totales, al nacer y al morir.

“El porcentaje de empresas micro, pequeñas y medianas que nacen en cada año, disminuyó en el periodo 2010 - 2016 respecto al anterior”.

Como se puede apreciar en el Gráfico 2, durante el periodo 2003 a 2009, un promedio de 12% de las sociedades existentes en cada año no realizaron declaración ante la SCVS,⁵ un 19% declararon ventas igual a cero (Sin Ventas), un 19% caen dentro de la categoría de microempresas, un 30% son empresas pequeñas, un 13% son medianas y solo un 7% son grandes. Si se compara con el periodo 2010 a 2016 (Gráfico 3), se puede apreciar una drástica reducción del número de empresas que no declaran, pero un aumento apreciable de las empresas sin ventas; el porcentaje de microempresas y empresas pequeñas se redujo respecto al periodo anterior, y el porcentaje de empresas medianas y grandes aumentó.

Gráfico 2: Distribución promedio por tamaño (promedio simple periodo 2003 - 2009)

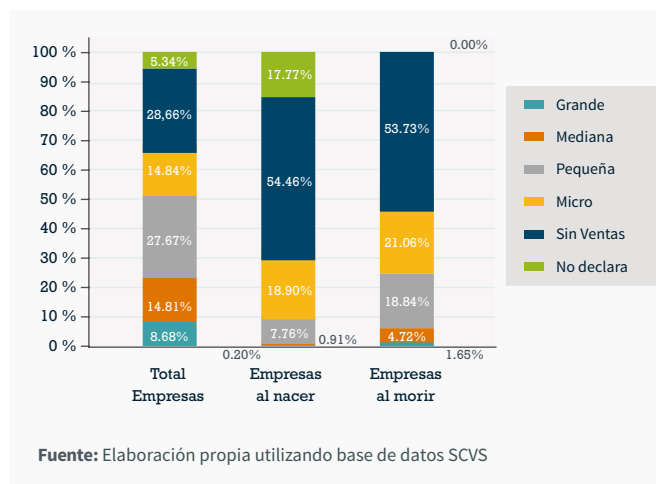


³ <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Libros/Panorama%20Laboral%202017.pdf>

⁴ Todas las empresas incluye a las unipersonales, las cuales son un número significativo para el caso ecuatoriano.

⁵ La no declaración de ventas ocurre con mayor frecuencia en la zona económica 8 (Guayaquil, Duran, y Samborondón) y en los sectores económicos no industriales.

Gráfico 3: Distribución promedio por tamaño (promedio simple periodo 2010 - 2016)



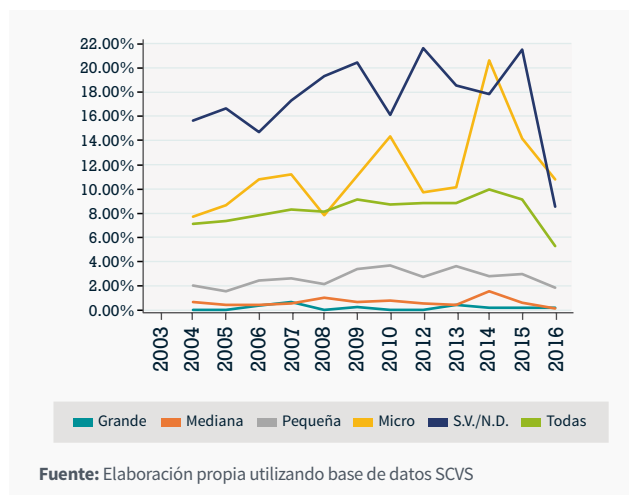
Si se analizan las empresas que nacen en cada año, desde 2003 a 2009, la gran mayoría corresponden a empresas sin ventas (47%), cuya presencia aumenta en el periodo 2010 a 2016 (54%). El porcentaje de empresas que, al nacer no declaran, disminuyó de un 20% en el 2003-2009 a un 18% en el 2010-2016. El porcentaje de empresas micro, pequeñas y medianas que nacen en cada año, disminuyó en el periodo 2010-2016 respecto al anterior.

Finalmente, si se analizan las empresas que mueren cada año, la gran mayoría corresponden a empresas sin ventas (47%) en el periodo 2003-2009, cuya presencia en el total aumenta en el periodo 2010-2016 (54%). Cabe también señalar que el porcentaje de microempresas que muere en el periodo 2003-2009 (32%) disminuye fuertemente en el siguiente (a 21%), y la importancia de los otros tamaños aumenta.

4.2. Tasa de nacimiento, muerte y supervivencia de empresas nuevas.

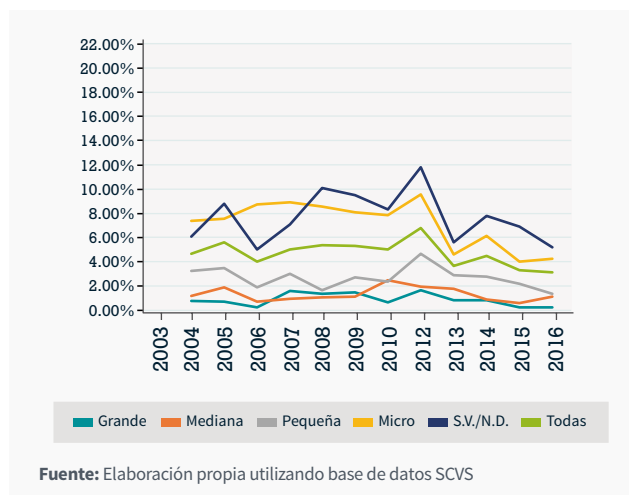
En el Gráfico 4 se observa la evolución de la tasa de nacimiento de las sociedades en Ecuador, por tamaño, entre el 2003 y 2016. Como se puede apreciar, las empresas que al nacer declaran cero ventas (S.V.) o no declaran ante la SCVS (N.D.) presentan la mayor tasa de nacimiento en casi todos los años. Le sigue en importancia las microempresas, que presentan una tasa media de 9,5% en el 2003-2009 y de 11,4% en el 2010-2016. Siguen las empresas pequeñas, con una tasa media de 2,4% en todo el periodo, las empresas medianas con una tasa media de 0,6% y las grandes, con tasa de nacimiento medio de 0,2%. Las tasas de nacimiento se reducen en el año 2016, coincidente con una contracción del PIB de -1,6%.

Gráfico 4: Tasa de nacimiento empresas por tamaño (2003 - 2016)



Como se observa en el Gráfico 5, la tasa de muerte promedio de las empresas es mucho más estable para los distintos tamaños, y menor a la de nacimiento. Las empresas que al morir declaran cero ventas (S.V.) son las que presentan la mayor tasa de muerte en casi todos los años (8,3% promedio en todo el periodo). Les siguen las microempresas (7,9%), pequeñas (3%), medianas (1,5%) y grandes (1%)⁶.

Gráfico 5: Tasa de muerte empresas por tamaño (2003 - 2016)



Al analizar la supervivencia de las sociedades del sector industrial a lo largo del tiempo, en el Gráfico 6, se observa lo siguiente: a) las empresas que no declaran ante la SCVS al momento de nacer, sobreviven el primer año, pero del segundo año en adelante presentan la mayor tasa de muerte respecto a los demás ta-

⁶ Estas tasas son mayores en la zona económica 8 (Guayaquil, Duran, y Samborondón) y en los sectores económicos no industriales.

maños de empresa; b) las empresas que al nacer declaran no tener ventas, así como las micro y pequeñas empresas, tienen una dinámica de supervivencia similar: un 9% muere el primer año y la tasa va reduciéndose hasta un 4% en el 6to año; c) las empresas medianas y grandes son las que mayor tasa de supervivencia tienen en el mercado: menos del 3% en promedio muere cada año.

En forma complementaria, en el Gráfico 7 se observa el porcentaje de empresas que sobreviven luego de 7 años en el mercado, por tamaño. Las empresas medianas y grandes son las que mayor probabilidad tienen de sobrevivir (82%), seguido de las pequeñas y microempresas (68%), empresas sin ventas (66%) y empresas que no declaran al nacer (54%).

Gráfico 6: Porcentaje de empresas que muere cada año (respecto al total de empresas que nacieron entre años 2003 a 2010)

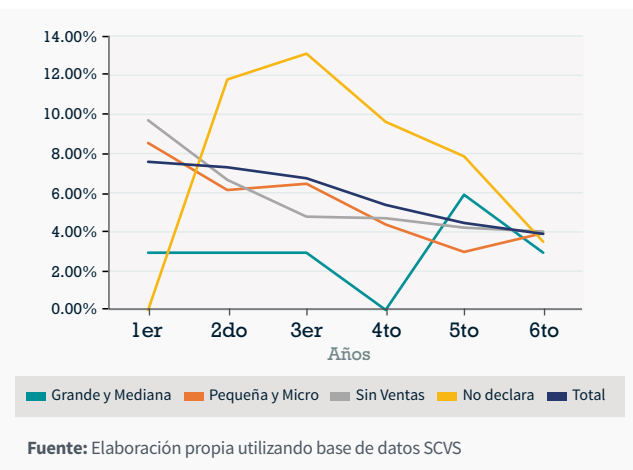
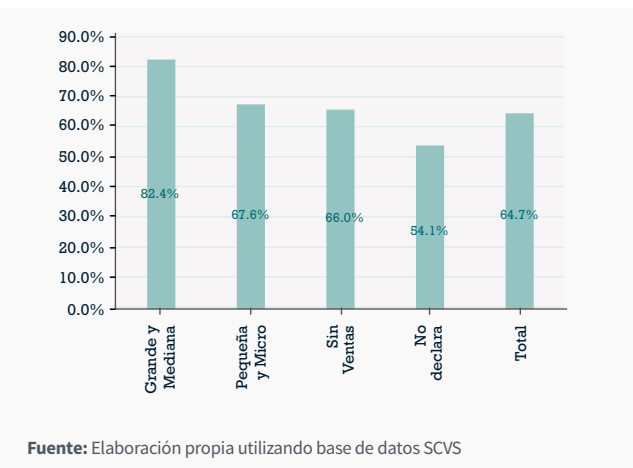


Gráfico 7: Porcentaje de empresas que sobreviven 7 años o más (respecto al total de empresas que nacieron entre 2003 y 2010)



5. Movimiento de empresas en la distribución según tamaño en el sector industrial ecuatoriano (matrices de transición)

Una herramienta sencilla que puede ser utilizada para analizar el comportamiento dinámico de las empresas son las matrices de transición. Las matrices de transición que se presentan a continuación nos muestran qué proporción de empresas aumentan, se mantienen o disminuyen de tamaño, definido por ventas, así como las que terminan saliendo del mercado durante el periodo. A fin de verificar cambios en la dinámica, se descompone el periodo analizado en dos: 2003-2009 y 2009-2015. No se incorpora el 2016, ya que un porcentaje importante de empresas aún no realizaban, hasta el cierre de esta edición, su declaración anual a la SCVS para dicho año.

5.1. Periodo 2003 – 2009.

En la Tabla 1 se presenta la matriz de transición para el periodo 2003-2009. La matriz de transición se lee de manera horizontal: a modo de ejemplo, de las empresas grandes en el año 2003, un 82% siguió siendo grande en el 2009, un 2,8% redujo su tamaño a mediana, un 0,5% redujo su tamaño a pequeña, un 2,8% redujo su tamaño a microempresa, un 0,5% declaró cero ventas, un 1,8% no hizo declaración y un 9,7% desapareció del mercado.

Tabla 1: Matriz de transición años 2003 - 2009, sector industrial

	2003							2009								
	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Sin Ventas	No Declara	Muere	Total	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Sin Ventas	No Declara	Muere	Total
G	82.0%	2.8%	0.5%	2.8%	0.5%	1.8%	9.7%	100.0%	32.2%	46.3%	0.7%	6.7%	1.6%	3.1%	9.4%	100.0%
M	0.1%	1.4%	27.3%	22.7%	10.3%	9.8%	28.3%	100.0%	0.7%	20.5%	3.8%	47.7%	4.1%	5.9%	17.2%	100.0%
P	1.6%	3.5%	5.9%	6.9%	27.7%	11.2%	43.2%	100.0%	0.5%	3.4%	10.3%	10.1%	18.0%	19.7%	38.1%	100.0%
N.D.	2.9%	10.4%	12.9%	20.1%	10.4%	10.1%	33.1%	100.0%								

Fuente: Elaboración propia utilizando base de datos SCVS

Las empresas grandes son las que mantienen su tamaño con mayor porcentaje durante el periodo, seguido de las medianas (46%), micro (48%) y pequeñas (27%); el 28% de las empresas que en el 2003 no declararon ventas, tampoco declararon ventas en el 2009; el 20% de las empresas que en el 2003 no hicieron declaración, en el 2009 tampoco la hicieron.

La mejor dinámica se observa en las empresas medianas: el 32% de las medianas, en el 2003, terminaron como grandes en el 2009. Otra dinámica favorable se observa en las microempresas: el 21% de las microempresas en el 2003 terminó siendo mediana en el 2009.

Una dinámica desfavorable se observa en las pequeñas empresas: entre el 2003 y el 2009, un 23% de ellas termina como microempresa y el 10% no reporta ventas. Las peores dinámicas se observan en las empresas que en el 2003 declararon cero ventas o no declararon: más del 75% de las mismas terminaron o fuera del mercado (más del 38%), declarando cero ventas o no realizando su declaración a la SCVS.

5.2. Periodo 2009 – 2015.

En la Tabla 2 se presenta la matriz de transición para el periodo 2009-2015. Los cambios de dinámica más relevantes respecto al periodo 2003-2009, se concentran en las micro, pequeñas y medianas empresas.

Tabla 2: Matriz de transición años 2009 - 2015, sector industrial

2009	2015							
	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Sin Ventas	No Declara	Muere	Total
G	84.4%	4.1%	0.3%	0.8%	2.9%	0.8%	6.8%	100.0%
M	18.7%	49.3%	10.0%	1.5%	6.6%	2.3%	11.5%	100.0%
P	0.8%	15.3%	42.2%	6.0%	14.1%	3.7%	17.8%	100.0%
M	0.8%	1.3%	14.6%	21.6%	20.0%	5.2%	36.4%	100.0%
S.V.	0.9%	2.0%	5.0%	5.7%	34.0%	2.4%	50.0%	100.0%
N.D.	2.1%	6.7%	11.5%	8.2%	25.8%	5.6%	40.1%	100.0%
Nace	1.7%	7.4%	21.6%	7.1%	19.6%	6.6%	36.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia utilizando base de datos SCVS

Respecto al periodo anterior, la dinámica de las microempresas se ha vuelto mucho más desfavorable: de las microempresas existentes, solo un 22% continuó siéndolo luego de 7 años (versus el 48% del periodo anterior); sin embargo, sólo un 1,3% llegó a ser mediana (versus al 21% del periodo anterior) y un 11% llegó a ser pequeña (versus el 4% anterior); también hubo un incremento de 35 puntos porcentuales, respecto del periodo anterior, de microempresas que terminaron declarando cero ventas o salieron del mercado.

La dinámica de las medianas empresas también desmejoró: solo un 19% de las empresas medianas terminó siendo grande (versus 32% en el periodo anterior); en cambio, un 10% de empresas medianas terminó siendo pequeña (versus 0,7% en el periodo anterior).

La dinámica de las pequeñas empresas ha mejorado considerablemente: solo un 6% de las pequeñas empresas terminó como microempresa (versus el 21% en el periodo anterior); asimismo, solo un 18% de las empresas pequeñas terminó saliendo del mercado (versus 28% del periodo anterior); finalmente, un 15% de las pequeñas terminó siendo mediana (versus el 1,4% en el periodo anterior).

En resumen, la dinámica de las micro y medianas empresas ha desmejorado en el periodo 2009-2015, aumentando considerablemente el porcentaje de microempresas que terminaron sin ventas o saliendo del mercado. En cambio, la dinámica de las empresas pequeñas mejoró, con menos empresas saliendo del mercado o reduciendo su tamaño y un mayor porcentaje aumentando tamaño a mediana.

“La mejor dinámica se observa en las empresas medianas: el 32% de las medianas en el 2003 terminaron como grandes en el 2009”.

6. Comparación con el resto de la economía ecuatoriana y Chile

6.1. Comparación con el resto de sectores de la Economía (periodo 2010 a 2016).

Lo primero que se observa en la información de la SCVS relativa a sociedades en los demás sectores económicos, es la presencia de una mayor proporción de empresas que declaran cero ventas durante el periodo 2010-2016 (un 50% en el resto de sectores versus un 29% en el sector industrial). Las tasas de nacimiento y muerte son similares entre el resto de sectores y el sector industrial.

Las mayores diferencias se dan a nivel de matriz de transición, para los años 2009-2015. Al comparar la tabla 3 con la tabla 2, salta a la vista la mayor proporción de empresas que terminan sin ventas en el resto de los sectores de la economía, versus el sector industrial (entre 9 y 21 puntos porcentuales más). También llama la atención el menor porcentaje de empresas grandes, medianas y pequeñas que permanecen en el mismo tamaño en el resto de sectores versus en el sector industrial (31 puntos porcentuales menos en las grandes, 15 puntos menos en las medianas y 14 puntos menos en las pequeñas).

Tabla 3: Matriz de transición años 2009 - 2015, resto de sectores

2009	2015							
	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Sin Ventas	No Declara	Muere	Total
G	53.1%	6.7%	4.4%	2.9%	20.5%	2.0%	10.2%	100.0%
M	9.1%	33.9%	10.0%	3.8%	24.3%	3.2%	15.6%	100.0%
P	0.5%	8.9%	28.1%	7.1%	31.7%	3.9%	19.7%	100.0%
M	0.1%	1.2%	9.3%	16.7%	40.6%	3.8%	28.4%	100.0%
S.V.	0.4%	1.3%	4.3%	5.8%	43.1%	3.5%	41.7%	100.0%
N.D.	0.4%	1.8%	6.2%	7.4%	38.7%	6.3%	39.2%	100.0%
Nace	1.4%	4.1%	11.5%	8.8%	34.1%	5.8%	34.4%	100.0%

Fuente: Elaboración propia utilizando base de datos SCVS

En resumen, el sector industrial muestra una mejor dinámica que el resto de los sectores de la economía ecuatoriana, con un mayor porcentaje de empresas con ventas en cada año y un menor porcentaje de empresas que terminan sin ventas luego de 7 años de actividad.

6.2. Comparación con la dinámica observada en Chile.

Para hacer comparable la dinámica del sector industrial entre Ecuador y Chile, se aplicó la definición de tamaño, usada en Chile, a las empresas ecuatorianas⁷. Para ello, se convirtió las ventas en dólares a pesos chilenos, utilizando el tipo de cambio PPP del Banco Mundial, para mantener el mismo poder de compra, y luego se convirtió los pesos chilenos a Unidades de Fomento (UF), utilizando el valor de la UF al 31 de diciembre de cada año.

En la tabla 4, se presenta la comparación de las tasas de nacimiento y muerte promedio para el 2006-2014, para distintos tamaños de empresa, para el sector industrial manufacturero de Chile (todo tipo de empresa) y Ecuador (sociedades). Las tasas de nacimiento de los distintos tamaños son menores en Ecuador respecto a Chile; lo contrario ocurre con las tasas de mortalidad de las pequeñas, medianas y grandes empresas: son mayores en Ecuador.

Tabla 4: Comparación tasas nacimiento y muerte - 2006 a 2014

	Chile		Ecuador	
	Tasa Nacimiento	Tasa Muerte	Tasa Nacimiento	Tasa Muerte
Microempresa	13.3%	9.9%	9.5%	7.7%
Pequeña	3.0%	1.6%	2.0%	2.6%
Mediana	1.0%	0.6%	0.6%	1.6%
Grande	0.5%	0.8%	0.1%	1.2%

Fuente: Elaboración propia utilizando base de datos SCVS y Boletín de Dinámica Empresarial 2005 – 2014 para Chile.⁸

En las tablas 5 y 6 se presentan las matrices de dinámica industrial para Chile y Ecuador, respectivamente, para el periodo 2007-2014. En el caso ecuatoriano, aquellas empresas sin ventas o sin declaración se las consideró como “Inactivas” (en Chile, se considera inactivas aquellas empresas que declararon no tener ventas).

Llama la atención la menor tasa de empresas de todos los tamaños que terminan saliendo del mercado en Ecuador versus Chile, y la mayor tasa de empresas pequeñas y micro que terminan inactivas en Ecuador versus Chile.

Las mayores diferencias en la dinámica industrial entre países se observa en las empresas medianas, pequeñas y micro.

Respecto a las empresas medianas, un mayor porcentaje termina siendo grande en Ecuador respecto a Chile (29% en Ecuador versus 12% en Chile) y un menor porcentaje termina siendo pequeña (8% versus 16%).

Respecto a las empresas pequeñas, un mayor porcentaje termina siendo mediana en Ecuador respecto a Chile (17% en Ecuador versus 5% en Chile) y un menor porcentaje termina como microempresa (6% versus 16%).

Respecto a las microempresas, un menor porcentaje continúa siendo microempresa al final del periodo en Ecuador respecto a Chile (29% en Ecuador versus 42% en Chile), un menor porcentaje de microempresas termina saliendo del mercado (38% versus 49%), pero un mayor porcentaje termina creciendo a empresa pequeña en Ecuador (20% versus 5%).

En las grandes empresas también existe un mayor porcentaje que continúa siendo grande en Ecuador en comparación a Chile (85% versus 74%).

Tabla 5: Matriz de transición años 2007 a 2014, sector industrial para Chile

	2007				2014		
	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Inactiva	Muere	Total
Grande	74.3%	6.4%	3.8%	2.8%	2.1%	10.5%	100.0%
Mediana	12.4%	46.8%	16.4%	4.3%	4.7%	15.3%	100.0%
Pequeña	0.3%	5.1%	46.4%	16.1%	4.9%	27.2%	100.0%
Micro	0.1%	0.2%	5.4%	42.3%	3.3%	48.8%	100.0%
Inactiva	0.3%	0.6%	1.8%	7.7%	15.4%	74.4%	100.0%
Total	2.5%	2.9%	13.1%	31.8%	4.8%	44.9%	100.0%

Fuente: Boletín de Dinámica Empresarial 2005 – 2014 para Chile.

Tabla 6: Matriz de transición años 2007 a 2014, sector industrial para Ecuador (equivalente)

	2007				2014		
	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Inactiva	Muere	Total
Grande	84.7%	5.6%	0.3%	0.7%	0.7%	8.0%	100.0%
Mediana	28.9%	43.7%	8.1%	1.7%	4.3%	13.4%	100.0%
Pequeña	1.8%	16.5%	50.3%	6.4%	7.1%	17.7%	100.0%
Micro	0.6%	1.7%	19.7%	27.8%	12.3%	38.0%	100.0%
Inactiva	0.9%	2.6%	8.8%	9.8%	24.4%	53.5%	100.0%
Total	10.0%	11.4%	23.9%	11.2%	12.3%	31.1%	100.0%

Fuente: Elaboración propia utilizando base de datos SCVS y definición de tamaño de empresa en Chile.

⁷ En Chile se define el tamaño de las empresas por sus ventas anuales en UF: entre 0 y 2.400 UF se considera microempresa, entre 2.401 y 25.000 UF se consideran pequeñas, entre 25.001 y 100.000 UF se consideran medianas y mayores a 100.001 UF se consideran grandes.

⁸ <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2016/02/Bolet%C3%ADn-Din%C3%A1mica-Empresarial-2005-2014.pdf>

En resumen, en Chile existe una mayor tasa de nacimiento de empresas industriales de todos los tamaños respecto a Ecuador, lo cual puede estar motivado por reformas implementadas desde el 2012, para reducir los trámites para crear nuevas empresas (como “Tu empresa en un día”)⁹. Respecto a las diferencias en la dinámica, llama la atención la menor tasa de salida del mercado en Ecuador que en Chile, y la mayor tasa de empresas pequeñas y micro que terminan en inactividad, lo cual podría ser indicio de mayores barreras a la salida o quiebra de empresas en el Ecuador. No obstante lo anterior, la comparación de dinámicas refleja una mayor probabilidad de que las empresas medianas, pequeñas y micro crezcan a empresas de mayor tamaño en Ecuador.

7. Comentarios Finales

El presente estudio tiene como principal objetivo entregar información actualizada sobre la dinámica industria ecuatoriana. Una de las principales conclusiones es que efectivamente existe una correlación positiva entre la supervivencia de las sociedades con la escala de las mismas: las sociedades medianas y grandes tienen un 22% más de probabilidad de seguir activas en el mercado después de 7 años que las sociedades pequeñas, micro o sin ventas.

Llama la atención el gran porcentaje de empresas que al nacer declaran no tener ventas (55% en el periodo 2010-2016). Como referencia, en Chile solo entre el 17% y 19% de las empresas de todos los sectores económicos no presentaron ventas al nacer (inactivas) en el periodo 2010-2014. Por otro lado, en el periodo 2009-2015 aumentó considerablemente el porcentaje de microempresas que terminaron sin ventas o salieron del mercado, respecto al periodo 2003-2009. Una comprensión más profunda de estos hechos, ayudaría a generar mejores políticas de fomento. Queda también en evidencia que un aumento en el número de empresas industriales no es suficiente indicador de éxito de una política de fomento en Ecuador.

“ En Chile existe una mayor tasa de nacimiento de empresas industriales de todos los tamaños respecto a Ecuador”.

Existe evidencia de que el sector industrial es mucho más dinámico que el resto de los sectores de la economía, con mayores tasas de nacimiento y con menor porcentaje de empresas que terminan sin ventas. Sin embargo, cuando se compara con el sector industrial de Chile, se observa una mayor tasa de nacimiento de empresas de todos los tamaños en Chile respecto a Ecuador. Llama la atención también la menor tasa de muerte de empresas en Ecuador respecto a Chile y la mayor tasa de empresas pequeñas y micro que terminan en inactividad, lo cual podría ser indicio de mayores barreras a la salida o quiebra de empresas en el Ecuador. La comparación de dinámicas también refleja una mayor probabilidad de que las empresas medianas, pequeñas y micro crezcan a empresas de mayor tamaño en Ecuador, lo cual podría indicar un mejor dinamismo en el sector industrial ecuatoriano.

El presente estudio es el primer paso hacia un mejor entendimiento de la dinámica industrial en Ecuador. En siguientes estudios se deberá profundizar respecto a las razones de observar dichas dinámicas, que permita aumentar nuestro entendimiento y elaborar mejores políticas industriales para el Ecuador.

⁹ <https://www.tuempresaenundia.cl/VD/Default.aspx>



Referencias Bibliográficas

- Arellano, P. y E. Jiménez (2016): Dinámica Empresarial. Brechas regionales y sectoriales de las pymes en Chile. Periodo 2005-2014, *Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile*.
- Baily, M., Hulten, C. and D. Campbell (1992): Productivity Dynamics in Manufacturing Plants, *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, pp. 187- 267.
- Barba, G., Castellani, D. and F. Pieri (2014), Age and firm growth: evidence from three european countries, *Small Business Economics*, Vol. 43, pp. 823 – 837.
- Bartelsman, E., Haltiwanger, J. and S. Scarpetta (2004): Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries, *Tinbergen Institute Discussion Papers, Tinbergen Institute*.
- Foster, L., Haltiwanger, J. and C. Syverson (2008), Reallocation, Firm Turnover and Efficiency: Selection on Productivity or Profitability, *The American Economic Review*, Vol. 98, N° 1, pp. 394 – 425.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2017). Panorama laboral y empresarial del Ecuador. *Publicado en la página web de Ecuador en Cifras*.





¿En qué se invierte en Ecuador? Análisis de los proyectos de inversión más relevantes del país.

Autores: Manuel Zambrano, MSc.¹
María Alejandra Ruano, MSc.²

1. Introducción

La actividad industrial y la inversión transforman estructuralmente a la economía, llevándola de lo tradicional, en donde rige la generación de materia prima, a una economía que genera valor agregado y convierte en productos finales bienes que satisfacen las necesidades de la sociedad.

Existen diversas razones que convierten a la industria en necesaria para el desarrollo de un país. La industrialización reduce las externalidades, puesto que las economías que son dependientes, solamente de bienes primarios, tienden a estar más expuestas a fluctuaciones externas. La actividad industrial también aumenta la productividad, lo que deviene en mejores salarios en comparación con otros sectores. Asimismo, la industria une a diferentes sectores de la economía, inyectándoles dinamismo y promoviendo una mejora constante de los diferentes procesos, lo que incentiva la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías (Ministerio de Industrias y Productividad, 2015).

La industria puede ser dividida en dos categorías: la industria básica y la industria intermedia y final. La industria básica se encarga de transformar en primera instancia a la materia prima, mientras que la industria intermedia y final utiliza el resultado de la industria básica para obtener productos intermedios, insumos de otras industrias, y productos finales que llegan directamente al consumidor.

En Latinoamérica los países con mayor desarrollo industrial son Brasil, México y Argentina; mientras que economías como Colombia, Ecuador, Chile y Perú se encuentran aún en una etapa de desarrollo menos avanzada. Conscientes de esta realidad, uno de los principales objetivos del Gobierno ecuatoriano, en el período anterior, fue pasar de una economía primaria a una que genere valor agregado a través del fomento de las industrias básicas e intermedias, es decir, un cambio de la matriz productiva. Este cambio se lograría a través de la diversificación de la producción, la generación de valor agregado, y la sustitución de importaciones (SENPLADES, 2013). El desarrollo de proyectos de inversión que apunten a estos cambios, ha representado para el país un gran desafío en los últimos años.

¹ Profesor, FCSH, ESPOL.

² Profesora, FCSH, ESPOL.

2. Situación actual de la industria ecuatoriana

Actualmente en el Ecuador se ejecutan 40 proyectos de inversión que forman parte de la plataforma ecuatoriana de proyectos de inversión que promueve Invest Ecuador (2018). El modelo de gestión de la mayoría de estos proyectos es a través de capital privado (gráfico 1) y el sector con mayor número de proyectos es el sector turístico (gráfico 2). No obstante, el de mayor inversión es el de “industria básica” con un total de US\$ 18.912 millones divididos en tres proyectos (gráfico 2). Estos proyectos se ejecutaron o ejecutarán en las provincias de Santa Elena, Guayas, Morona Santiago y Manabí. Su modelo de gestión es una alianza público-privada.

Gráfico 1: Modelo de gestión de proyectos de inversión

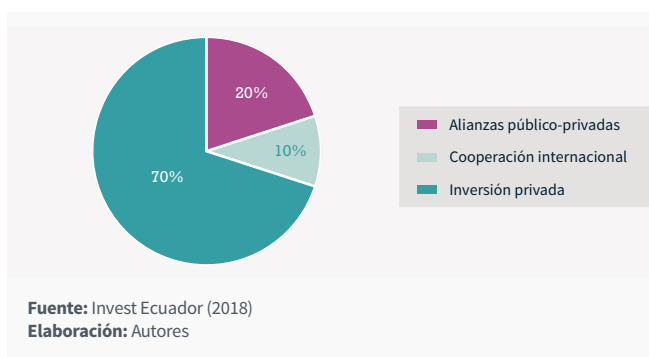
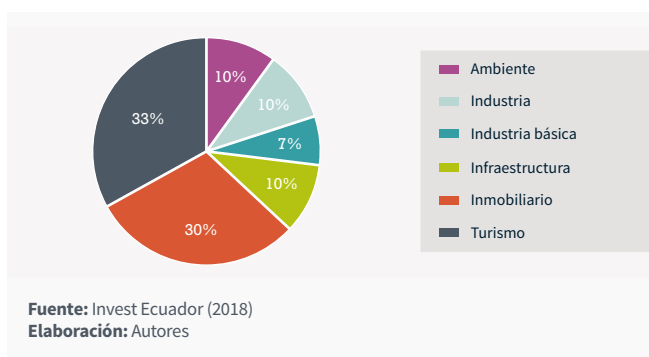


Gráfico 2: Distribución de proyectos por sector



Uno de los proyectos emblemáticos, que inició en el Gobierno del ex Presidente Rafael Correa, es el de la Refinería del Pacífico. El objetivo de este proyecto es “reducir el nivel de las importaciones de productos derivados del petróleo, suministrando productos de alta calidad al mercado interno y exportando los excedentes a los mercados principalmente de América Latina” (Invest Ecuador, 2018). Según la información consultada de fuentes oficiales, este proyecto producirá 300.000 barriles diarios de petróleo y su

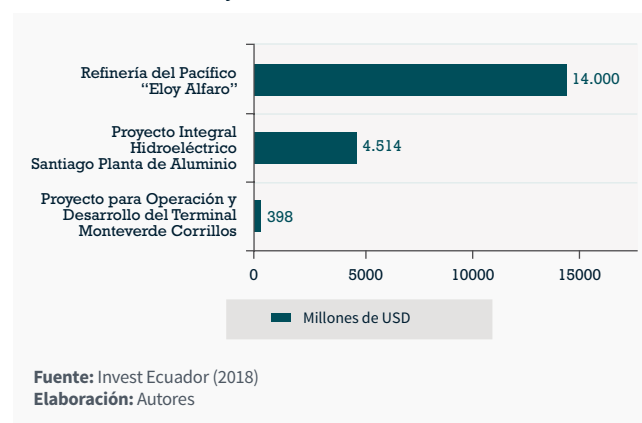
adjudicación mediante licitación pública se hará a más tardar el 24 de mayo del presente año. La concesión del proyecto tendrá una duración de 20 años, después de los cuales retornará a la administración estatal.

Otro proyecto perteneciente a la industria básica es el de Planta de Aluminio, el cual tiene como objetivo exportar energía eléctrica a través de la producción de aluminio primario, satisfaciendo el mercado americano, y garantizando el abastecimiento de la demanda futura de energía en el mercado ecuatoriano (Invest Ecuador, 2018). Actualmente el Gobierno Central está en la búsqueda de inversionistas internacionales que se interesen en este proyecto, por lo que ha promovido acercamientos con empresarios de China y Rusia.

A su vez, el Ecuador continúa en la búsqueda de medios alternativos de transporte de los recursos no renovables, como el gas licuado de petróleo (GLP). Para esto, se desarrolló el proyecto del Terminal Monteverde Corrillos. El objetivo principal de este proyecto es el almacenamiento, transporte y distribución de GLP hacia la zona sur del país. Además, se prevé que esta obra ahorre al país aproximadamente US\$ 40 millones al haber abandonado el método de transporte y almacenamiento marítimo tradicional.

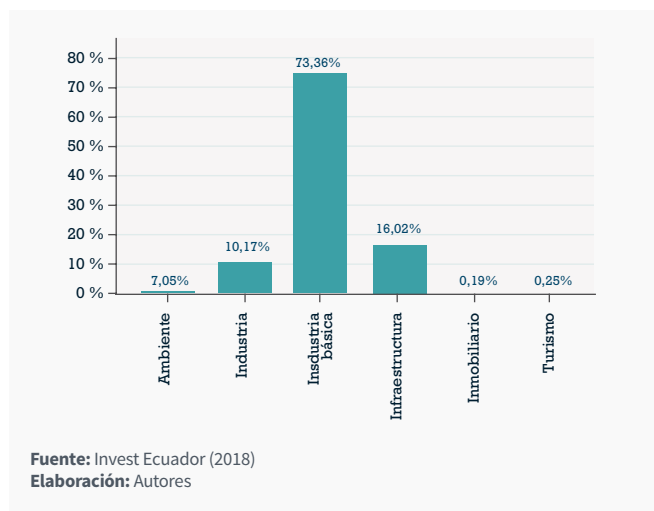
“En el Ecuador se ejecutan 40 proyectos de inversión que forman parte de la plataforma ecuatoriana de proyectos de inversión que promueve Invest Ecuador”.

Gráfico 3: Proyectos de inversión - industria básica



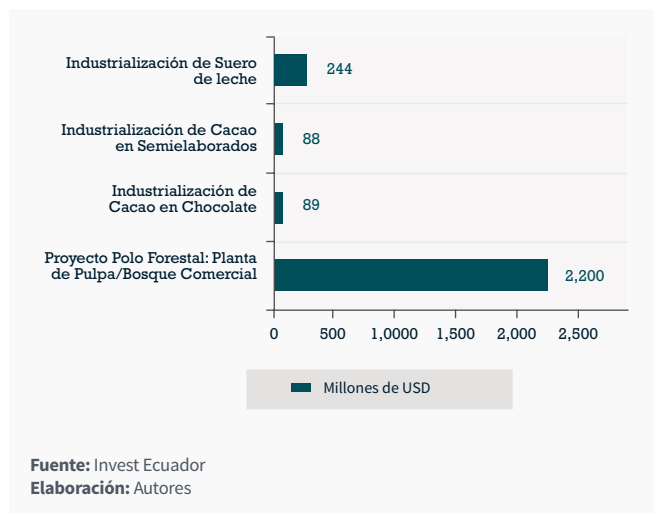
Por otro lado, los proyectos del sector “industria” representan aproximadamente el 10% de la inversión del total de proyectos (gráfico 4). Los mismos se ejecutan o ejecutarán bajo un modelo de inversión privada y se encuentran en la región Costa, Sierra y Oriente.

Gráfico 4: Porcentaje de Inversión por sector



Existen cuatro proyectos que corresponden al sector industrial (gráfico 5), dos de ellos están relacionados con la industrialización de cacao, uno en su fase intermedia como un semielaborado y otro en su fase final como chocolate. Según el Ministerio de Industrias (2015) dentro de las metas para el 2025 están: aumentar las exportaciones de elaborados de cacao de US\$ 171 millones a US\$ 690 millones; incrementar la productividad de las toneladas por hectárea pasando de 0,5 a 1; producir alrededor de 600 mil toneladas de cacao de forma sostenible y aumentar en 8% la industrialización local de granos de cacao.

Gráfico 5: Proyectos de inversión - industria



El proyecto Industrialización de Cacao en Semielaborados tiene como objetivo la implementación y el desarrollo de la industria del cacao, transformándolo de materia prima a semielaborados, añadiéndole así valor agregado. El proyecto busca implementar,

al menos, cuatro plantas que procesen el producto y generen: licor, pasta, manteca y polvo de cacao. Las plantas estarán ubicadas en Santo Domingo de los Tsáchilas, El Carmen, Napo, Tena y Macas. El segundo proyecto relacionado al cacao se refiere a su conversión en chocolate. El objetivo de este proyecto es la implementación y el desarrollo de la cadena de valor de chocolate y confitería fina. Asimismo, se prevé implementar cuatro chocolateras para producir tabletas de chocolate, chocolate premium y bombonería fina. El mercado objetivo para la industria chocolatera es Europa y Estados Unidos (Invest Ecuador, 2018).

Otro de los proyectos en esta categoría es el de Polo Forestal: Planta de Pulpa/ Bosque Comercial. El objetivo de este proyecto es la implementación de una planta de producción de pulpa de papel de 1.000 toneladas al año tipo BHKP (fibra corta). Este proyecto se conforma por partes, ya que el bosque comercial (125mil Has.), es utilizado como materia prima para la planta de pulpa (Invest Ecuador, 2018). Según la secretaria de Estado, el proyecto generaría 1.910 empleos y su ejecución está programada hasta el 2022.

También, se lleva a cabo el proyecto de industrialización de suero de leche, cuyo objetivo es la implementación y el desarrollo de la cadena de valor de lácteos, para la producción de dos tipos de producto: el suero desmineralizado en polvo y los concentrados de proteína. El proyecto se lleva a cabo en la provincia de Imbabura.

Como hemos podido notar, la mayoría de los proyectos están destinados a fortalecer las industrias manufacturera y petrolera, sectores que contribuyen aproximadamente con el 22 % del PIB en el 2017 (BCE, 2018) (ver gráfico 6).

Gráfico 6: Participación de las industrias en el PIB (2017)

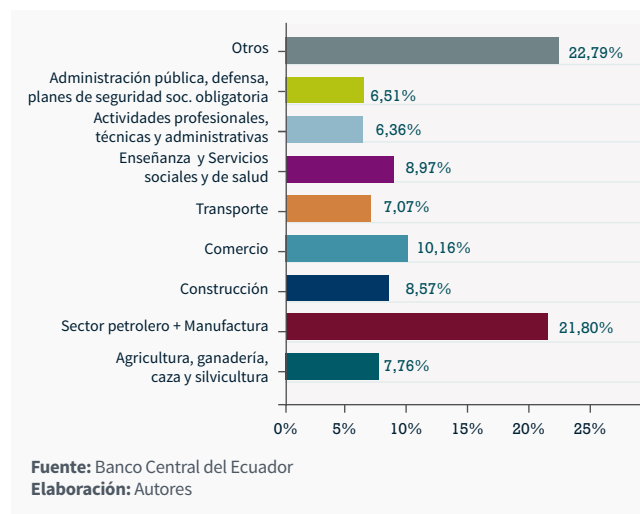




Imagen: www.wsj.com - septiembre de 2014

“La mayoría de los proyectos están destinados a fortalecer las industrias manufacturera y petrolera, sectores que contribuyen aproximadamente con el 22 % del PIB en el 2017”.

3. Conclusión

La industria es uno de los sectores claves para el crecimiento y desarrollo económico de un país. El sector industrial posibilita la modernización de los países al recibir transferencia de tecnología y prácticas adecuadas en procesos productivos, y es, en general, el sector con mayor volumen de inversión, generalmente de largo plazo. El sector industrial también genera puestos de trabajo de calidad, y es uno de los principales actores en el incremento de la competitividad de los países. No obstante, Ecuador posee un desarrollo industrial limitado. El estancamiento del sector industrial del país se ha debido principalmente a que hemos sido históricamente una economía dependiente de la producción de bienes primarios.

En este artículo se expone brevemente el desarrollo actual del sector industrial del país a través de los distintos proyectos que se ejecutan por medio de la inversión pública y de alianzas público-privadas. Todos estos proyectos se encaminan hacia un solo objetivo: la transformación de la matriz productiva. Algunos de estos proyectos han presentado leves retrasos en su culminación, mientras que otros se han detenido por problemas de financiamiento.

Considerando la importancia del desarrollo industrial en países como el Ecuador, es imperioso continuar invirtiendo en los sectores estratégicos, realizando estudios técnicos, de rentabilidad y de mercado que sustenten su viabilidad en el mediano y largo plazo. El actual Gobierno ha manifestado su interés en seguir apoyando este tipo de proyectos, ratificando la importancia del sector privado como principal accionista. Además, se busca recuperar la confianza de inversionistas extranjeros, garantizando un sistema judicial independiente, así como la transparencia en procesos de licitación pública.



Referencias Bibliográficas

Ministerio de Industrias y Productividad, (2015). Política Industrial de Ecuador 2016-2025. Recuperado el 17 de Abril del 2018. *Disponible en <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2017/01/politicaIndustrialweb-16-dic-16-baja.pdf>*

Invest Ecuador, (2018). Lista de proyectos de inversión. Recuperado el 17 de Abril del 2018. *Disponible en <http://investecuador.ec/es/>*

SENPLADES, (2013). Cambio de la Matriz Productiva es un desafío para el Gobierno Nacional. Recuperado el 28 de Abril del 2018. *Disponible en <http://www.planificacion.gob.ec/cambio-de-la-matriz-productiva-es-un-desafio-para-el-gobierno-nacional/>*

BCE, (2018). Producto Interno Bruto por industria. Recuperado el 28 de Abril del 2018. *Disponible en <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>*



GANADORES DEL PRIMER CONCURSO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA SOBRE EL MERCADO SOCIETARIO, DE VALORES Y SEGUROS.

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS), organizó durante el año 2017, el Primer Concurso de Investigación Científica sobre el Mercado Societario, de Valores y Seguros. Al concurso se presentaron 33 trabajos de investigación, enviados principalmente desde universidades del Ecuador, de los cuales resultaron ganadores 4 trabajos en la categoría pregrado (ESPOL) y 3 trabajos en la categoría postgrado (CFN, Universidad Técnica Particular de Loja y ESPOL). Cinco de estos trabajos fueron publicados por la SCVS en su nueva revista “Expedientes Económicos” (<https://ojs.supercias.gob.ec/public/site/index.html>), de los cuales se presenta un breve resumen, con los aportes de interés para el sector industrial ecuatoriano. Para mayor información consultar las fuentes.

1. Modelo Explicativo de la Rentabilidad Financiera del sector agroindustrial

Autores: María Verónica Castellano,
Karen Melanie Pinela Castro

El sector agroindustrial es una de las principales fuentes de empleo. Sin embargo, debido a la poca información disponible sobre su rentabilidad, no existen estudios que permitan evaluar el rendimiento de las empresas pertenecientes a este sector, lo que ocasiona una dificultad en la toma de decisiones tanto para los inversores como para los administradores. El trabajo recomienda perfiles mínimos financieros, que permitan a los tomadores de decisiones del sector agroindustrial, lograr una buena rentabilidad financiera. La muestra utilizada para el estudio está constituida por 414 empresas, que durante el período 2014 - 2016 exportaron productos de los siguientes subsectores: banano, camarón, pesca, cacao y café. Los resultados evidenciaron que el rendimiento sobre los activos, la razón deuda a patrimonio, el margen de utilidad neta, el ratio de garantía, el ratio de liquidez corriente y el indicador interés/ventas, son las variables que mejor explican la rentabilidad financiera de las empresas analizadas en el sector agroindustrial.

2. Social Media Popularity and Financial Performance in Ecuadorian Market

Autores: Pablo Andrés Estrada, Kevin Andrés Ortiz,
Carmen Karina Vaca

Descubrir las tendencias que relacionan las redes sociales y los indicadores financieros puede ayudar a las empresas a rastrear la percepción del cliente a lo largo del tiempo y comprender mejor el impacto de los diferentes eventos en la rentabilidad de las empresas. En este estudio, los autores realizaron una recopilación de datos de Facebook y Twitter de 32 empresas ecuatorianas categorizadas en 9 sectores: banca, automotriz, restaurantes, elaboración de alimentos y bebidas, comercialización de ropa, venta retail, telecomunicaciones, aerolíneas y entretenimiento. En el estudio se diseñaron métricas cuantitativas que medían la actividad (por ejemplo, el número de posts y tweets publicados por la compañía) y la atención que atraen en las redes sociales (por ejemplo, el número de likes y retweets que recibían las publicaciones). El estudio demuestra que las métricas basadas en Facebook tienen una alta correlación con los indicadores financieros, especialmente los ingresos y los gastos de publicidad, no encontrándose una correlación significativa entre las métricas de Twitter y los indicadores financieros. Estos resultados sugieren que las empresas podrían aumentar sus ventas si aumentaran su actividad en Facebook, no obstante se requiere establecer de mejor manera esta relación causal, ya que no se descarta que dicha relación sea inversa, es decir, que un mayor volumen de ventas sea el determinante de una mayor actividad en Facebook y una mayor atención de los usuarios.

3. Adopción NIIF en Ecuador: Análisis Pre y Post sobre magnitudes contables de empresas cotizadas

Autores: Melania Yadira González Torres, María Teresa Cuenca Jiménez, Ángel Alexander Higuerey Gómez, José Villanueva García.

En la actualidad las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB), son un referente para la obtención de información financiera comparable a nivel global. La adopción por parte de Ecuador de las NIIF como transición de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), en base a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, justifica la presente investigación para aportar conocimiento de la realidad normativa ecuatoriana. Toda adopción de normas contables tiene una serie de inconvenientes derivados de la complejidad de las mismas, costes de implementación, así como de la incidencia que suponen en la valoración de determinadas magnitudes corporativas. No obstante, lo anterior, la adopción generalizada de estas normas a nivel mundial permite a las nuevas empresas, que las adopten, aumentar su comparabilidad a nivel internacional, facilitando con ello su acceso al mercado de capitales global y la venta de sus activos a otras empresas en el extranjero. En este trabajo se realiza un análisis del efecto sobre las variables contables del balance, ratios financieros y de rentabilidad, antes y después de la aplicación de las NIIF en el contexto ecuatoriano, sobre 31 empresas cotizadas en los mercados de valores de Quito y Guayaquil, utilizando la prueba no paramétrica de Wilcoxon de muestras relacionadas. Los resultados muestran una diferencia significativa para las variables contables del balance y otros ratios financieros, pero no para los indicadores de rentabilidad (ROA y ROE), después de la adopción de la NIIF. Lo anterior sugiere, para aquellas empresas ecuatorianas que están evaluando adoptar la NIIF que, si bien los valores del balance van a variar de forma significativa, sus indicadores de rentabilidad no deberían sufrir mayores cambios.

“ El estudio demuestra que las métricas basadas en Facebook tienen una alta correlación con los indicadores financieros, especialmente los ingresos y los gastos de publicidad ”.

“Desde los
hacedores de política
pública y regulación se
promuevan prácticas justas
a favor de la competencia
y el ingreso de nuevos
competidores al mercado”.

4. Determinantes de la Rentabilidad Financiera de las MIPYMES de los Sectores Prioritarios en el Período 2012-2015

Autores: María Fernanda González,
María Méndez-Vásquez

Las dificultades en el desempeño económico, consecuencia de las limitaciones en el financiamiento, se establece como el problema que enfrentan las MIPYMES ecuatorianas, debiendo recurrir principalmente al autofinanciamiento, el cual depende directamente del nivel de utilidades que pueden lograr. El presente trabajo analiza los determinantes de la rentabilidad financiera de las MIPYMES de los sectores prioritarios que tienen un menor acceso al crédito en Ecuador durante el período 2012-2015, bajo un escenario de estabilidad y otro de crisis económica, utilizando una metodología de árboles de decisión. El trabajo es sumamente interesante porque muestra la importancia que tiene utilizar ratios financieros para evaluar el desempeño de las firmas. De hecho, la evaluación del desempeño de la empresa utilizando ratios financieros ha sido una herramienta tradicional pero poderosa para los responsables de la toma de decisiones, incluidos los analistas de negocios, los acreedores, los inversores y los gerentes financieros. Según el trabajo, el indicador de rentabilidad económica, (rentabilidad sobre activos), es el principal indicador que las micro y pequeñas empresas deben mantener en cierto nivel para obtener suficientes utilidades y disminuir sus necesidades de financiamiento externo. Este indicador se puede complementar con otros (como prueba ácida y rotación de activos, por ejemplo) para aumentar la posibilidad de obtener dichas utilidades. Futuros estudios podrían separar empresas por sector e incluir previamente el análisis de componentes principales para identificar las dimensiones subyacentes de los ratios financieros. Otros algoritmos complementarios como C5.0, Quest y C&RT podrían fortalecer los resultados de esta investigación.

5. ¿Poder de Mercado o Eficiencia?: Determinantes de la Rentabilidad del Sector Manufacturero Ecuatoriano Durante el Período Post Dolarización

Autor: David Coello-Montecel

El comportamiento de la economía ecuatoriana, post dolarización, se ve matizado por la expansión del producto interno bruto (PIB) y por un incremento sostenido de la inversión, la estabilización del poder adquisitivo de los hogares, la confianza del mercado en el nuevo sistema monetario y el creciente dinamismo del sector real de la economía. El artículo examina la relevancia y validez del paradigma Estructura-Conducta-Desempeño, discutido ampliamente en la literatura de organización industrial, y analiza con rigurosidad la relación empírica de la estructura del mercado y de factores micro y macroeconómicos con la rentabilidad de las empresas manufactureras. Las estimaciones se obtienen a partir del uso de técnicas de datos de panel, empleando variables de corte financiero y de eficiencia operacional, además de diferentes medidas de concentración de mercado para el período 2000-2015. La evidencia muestra que la relación entre la estructura del mercado y el desempeño de las firmas es positiva y estadísticamente significativa; sin embargo, esto difiere según el tamaño de la empresa, la región donde la empresa está domiciliada y la presencia de oligopolios en ciertos sub-sectores. Adicionalmente, se plantean pruebas de cambios estructurales que muestran que el régimen político provocó quiebres estadísticamente significativos en la magnitud de las relaciones encontradas. De la evidencia se desprende un debate para evaluar el impacto de la regulación vigente en el desempeño de las empresas ecuatorianas. También, se deriva la necesidad que desde los hacedores de política pública y regulación se promuevan prácticas justas a favor de la competencia y el ingreso de nuevos competidores al mercado, así como medidas de protección a las pequeñas empresas y emprendimientos jóvenes como un financiamiento más accesible, condiciones preferenciales en relación con sus competidores, con el fin de garantizar la longevidad y crecimiento de negocios nacientes y evitar conductas empresariales que limiten la libre competencia.





ESPOL

www.ciec.espol.edu.ec

☎ (+593) 42-269096

✉ ciec@espol.edu.ec

f Centro-de-Investigaciones-Económicas-CIEC-ESPOL

t @CIEC_ESPOL