

BPE

BOLETÍN DE
POLÍTICA
ECONÓMICA

N° 7

Política Industrial y Social

- Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



inversión

espol

Centro de
Investigaciones Económicas





EDITORIAL



El Centro de Investigaciones Económicas-CIEC de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas-FCSH de la ESPOL, presenta la séptima edición del BOLETÍN DE POLÍTICA ECONÓMICA (BPE), correspondiente al 3er trimestre del 2019.

El Ecuador enfrenta un momento histórico de reformas. La propuesta de eliminación de los subsidios a las gasolinas (Decreto Ejecutivo Nro. 883, del 1 octubre de 2019) -- un tema que hemos analizado previamente en nuestra publicación (ver BPE Nro.6) -- da cuenta de la necesidad urgente de un cambio estructural en el manejo del erario público, uno que se ha postergado por décadas debido a su sensibilidad política. El posterior paro nacional, convocado por indígenas y transportistas, el descalabro institucional y la derogación del decreto 15 días después, son evidencia de la alta resistencia social a asumir el costo de las reformas; aún a pesar de la clara ineficiencia y regresividad de mantener los subsidios. Frente a estos cambios, sumado a los niveles y expectativas al alza del precio del barril de petróleo, las nuevas colocaciones de bonos en el mercado de capitales y la deuda adquirida con los multilaterales, se confabula un escenario que pone en tela de duda el proceso de consolidación fiscal en el corto plazo. En este contexto, para recobrar la dinámica de crecimiento el papel de la inversión, pública y privada, nunca ha sido tan relevante. La presente edición del BPE plantea algunos elementos de análisis en esta perspectiva.

El primer artículo de esta edición, una contribución de la Cámara de Industrias de Guayaquil, analiza el entorno de la inversión en Ecuador, y; en particular, el del sector manufacturero. Mejorar el ambiente de negocios para fortalecer la posición de la inversión privada, es uno de los retos la política pública en el país. Asimismo, el sector privado debe apostar por la modernización de sus procesos de cara a la denominada Cuarta Revolución Industrial. Este artículo pone de manifiesto algunas reflexiones.

¿Qué tipo de reformas son necesarias para fortalecer la inversión? El segundo artículo, el tema central de esta edición, ofrece una primera respuesta: una moderna ley de quiebras. Es necesario promover la salida del mercado de empresas insolventes, respetando los derechos de los acreedores públicos y privados, facilitando la continuidad de aquellos negocios financieramente viables, y liberando capital comprometido en empresas sin operaciones. Un segundo factor relevante para el dinamismo de la inversión privada es el acceso a financiamiento. Esto es particularmente cierto en las PYMES, cuyo acceso a crédito es limitado y las fuentes normalmente requieren de procesos complejos y garantías. Las denominadas fintech, o tecnologías financieras, constituyen una interesante y disruptiva alternativa de acceso a capital. Aunque aún incipientes en su desarrollo, ya existen en la región ejemplos de interés que se recogen en el tercer artículo de esta edición.

Finalmente, todos los esfuerzos económicos tienen resultados sociales que requieren mecanismos concretos de evaluación. El artículo final expone esta disyuntiva respecto de la forma de medición del trabajo infantil en el Ecuador. El incremento de estos indicadores en los últimos años plantea nuevos retos y requiere de evaluar medidas compensatorias adecuadas, que se focalicen en los sectores más vulnerables.

El BOLETÍN DE POLÍTICA ECONÓMICA continúa así participando del debate económico de interés de la sociedad ecuatoriana, poniendo en contexto los retos y perspectivas de la política económica en el país.

Bienvenidos a esta nueva edición.

José Gabriel Castillo, Ph.D.
Director del Centro de Investigaciones Económicas
FCSH-ESPOL

Autoridades

Cecilia Paredes, Ph.D. - Rectora de la ESPOL
Paúl Herrera Samaniego, Ph.D. - Vicerrector de la ESPOL

María Elena Romero Montoya, M.Sc. - Decana de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas (FCSH)
Vanessa León. Ph.D. - Subdecano 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

Ariell Paladines - Investigador del CIEC

Arte y Diagramación

Amhed Flores Ordóñez

Portada

Amhed Flores Ordóñez

Diseño Gráfico

Liliana Silva Salazar

Boletín Política Económica

Número 7, septiembre de 2019
Política Industrial y Social

Centro de Investigaciones Económicas

Contacto: ciec@espol.edu.ec

Versión digital en:

www.ciec.espol.edu.ec/boletin-politica-economica

Nota de Descargo:

Los hallazgos, interpretaciones y conclusiones expresados en este documento son responsabilidad de los autores y no reflejan 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:

Andrade, Xavier. (Septiembre 2019). Inversión privada: retos para el sector manufacturero y la política industrial en Ecuador. *Boletín de Política Económica*, (7), 14-19. Centro de Investigaciones Económicas, FCSH-ESPOL.

Lima, José Luis. (Septiembre 2019). Sociedades sin ventas en Ecuador: descripción, problemática y propuestas de política. *Boletín de Política Económica*, (7), 22-29. Centro de Investigaciones Económicas, FCSH-ESPOL.

Borja, Viviana. (Septiembre 2019). Fintech: Perspectivas de innovación en la industria financiera y oportunidades de inclusión para las Pymes. *Boletín de Política Económica*, (7), 31-37. Centro de Investigaciones Económicas, FCSH-ESPOL.

Molina-Vera, Andrea. (Septiembre 2019). Una mirada al trabajo infantil en Ecuador 2003-2018. *Boletín de Política Económica*, (7), 40-45. Centro de Investigaciones Económicas, FCSH-ESPOL.



SECCIÓN DE COYUNTURA:

Seguimiento de los principales indicadores de la economía

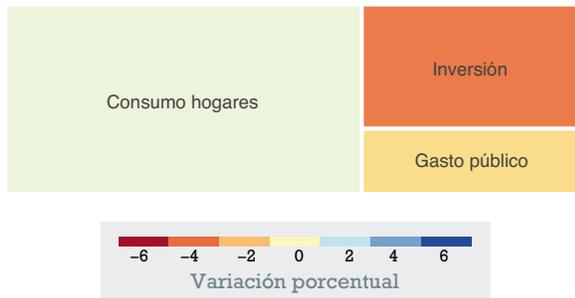


Ago Set Oct Nov Dic

10 20 30 10 20 30 1
octubre noviembre d

Ago	Set	Oct	Nov	Dic
274 3	189 7	18 2	56 1	32 1
				166 6

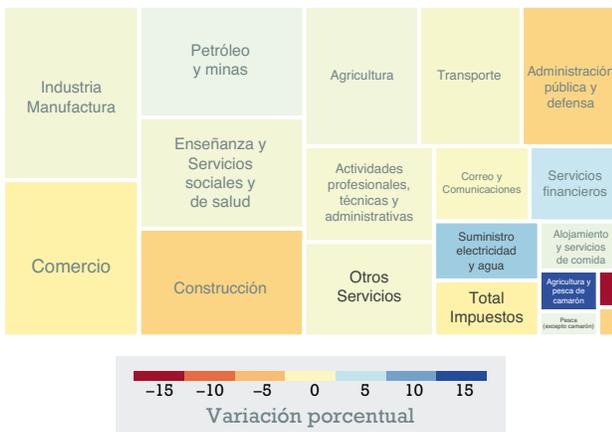
Figura 1: Participación y variación anual de componentes de la Demanda Interna – Junio 2019



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: CIEC-ESPOL

En el segundo trimestre de 2019, el PIB real del Ecuador se mantiene en desaceleración. En este periodo, se evidenció una tasa de variación trimestral de 0.4% y una variación interanual de 0.3%; por el lado de la demanda interna (Figura 1), empujada mayoritariamente por el crecimiento del consumo de los hogares (0.6%), mientras el gasto público decrece interanualmente (-1.2%). Un factor más preocupante para el largo plazo es la dinámica de la inversión, que continúa con tasas de crecimiento interanuales negativas (-3.3%).

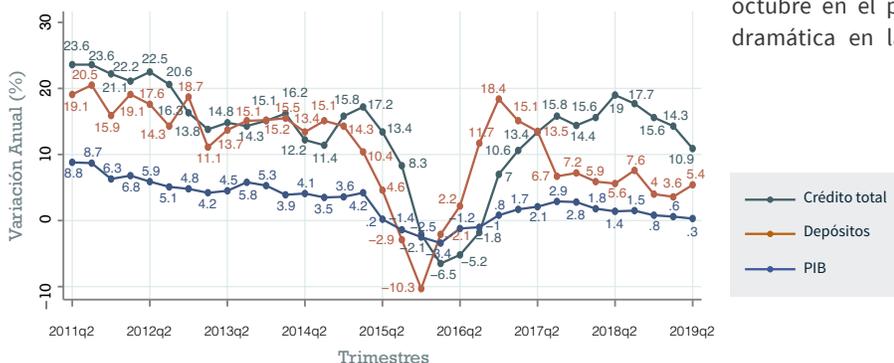
Figura 2: Participación y variación porcentual por componentes de la Oferta Local – Junio 2019



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: CIEC-ESPOL

Analizando la dinámica de la oferta local a junio de 2019, el enfriamiento generalizado observado en ediciones anteriores (Ver BPE 6) se mantiene (Figura 2). La desaceleración agregada en el crecimiento se produce mayoritariamente por la contracción de sectores representativos en la producción: comercio (-1.2%), construcción (-3.7%) y administración pública (-3.9%). Por el contrario, otros sectores muestran importantes tasas de crecimiento: agricultura (1.8%), petróleo y minas (2.2%) y manufactura (1.4%). El sector de acuicultura y pesca de camarón continúa siendo el que posee la mayor tasa de crecimiento interanual (14.5%), apuntalado en el crecimiento de las exportaciones de camarón en este periodo (14.8%).

Figura 3: Evolución de variación anual del PIB y Crédito Privado Total y Depósitos a la Vista



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: CIEC-ESPOL

Distinto a la edición previa (ver BPE 6), en esta edición analizamos la relación entre el crecimiento del PIB y el spread (diferencia) entre la tasa de crecimiento del crédito privado y el ahorro, a partir de los depósitos totales (depósitos a la vista más depósitos a plazo), como la variable que representa mejor las expectativas de los agentes en su ahorro comprometido. En el segundo trimestre de 2019, el spread se redujo a 5.5 puntos porcentuales, siendo este el nivel más bajo desde el tercer trimestre de 2017, apuntalado principalmente en la recuperación del crecimiento de los depósitos totales (5.4%) y la persistente desaceleración del crecimiento anual del crédito privado que se ubicó en 10.9%. A juzgar directamente por su dinámica, y de continuar este proceso deberíamos observar una recuperación paulatina. No obstante, luego de los acontecimientos del mes de octubre en el paro nacional, y que constituyen una ruptura dramática en las actividades económicas, resta evaluar su impacto en las condiciones de crecimiento.

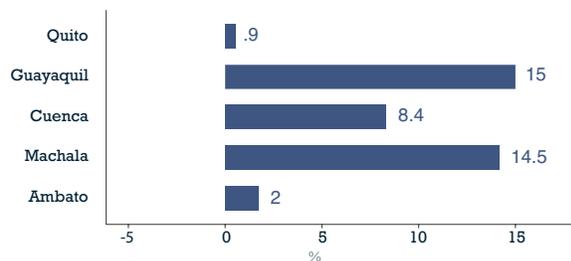
MERCADO LABORAL

Para esta edición, realizamos una comparación de la situación actual del mercado laboral con la situación promedio de los últimos 5 años. A junio de 2019, se observa que el mercado laboral continúa en una dinámica de deterioro. El nivel de empleo inadecuado mostró la cifra más alta de los últimos años (57%), mientras que el subempleo se ubicó en 20.3%, manteniendo la tendencia creciente evidenciada desde inicios de 2019 (Figura 5). La dinámica de los indicadores laborales da cuenta de una realidad estructural, en donde, el nivel de desempleo se mantiene estable y es menos sensible frente a cambios del ciclo económico. Por otro lado, la calidad del empleo es la que responde de manera inmediata, y a donde deben dirigirse los esfuerzos de política.

Con respecto a la cantidad de ocupados en las principales ciudades; Guayaquil, Cuenca y Machala mantienen la tendencia positiva observada en publicaciones previas, no así con Quito y Ambato, que muestran importantes mejoras respecto de lecturas previas, pasando de -2.7% y -0.9 (marzo 2019), a 0.9% y 2% (junio 2019), respectivamente. Interpretamos este comportamiento como el resultado de la recuperación algunos de los principales sectores económicos (Figura 6). A junio de 2019, la variación interanual de ocupados del sector comercio mejoró (4.3%), al igual que el sector de Administración Pública y Defensa (que se concentra mayoritariamente en Quito), que pasó de -5.4% (marzo 2019) a 2.3% (junio 2019). Cabe notar que el sector de construcción y manufactura decrecen, -8.3% y -4.6%, respectivamente.

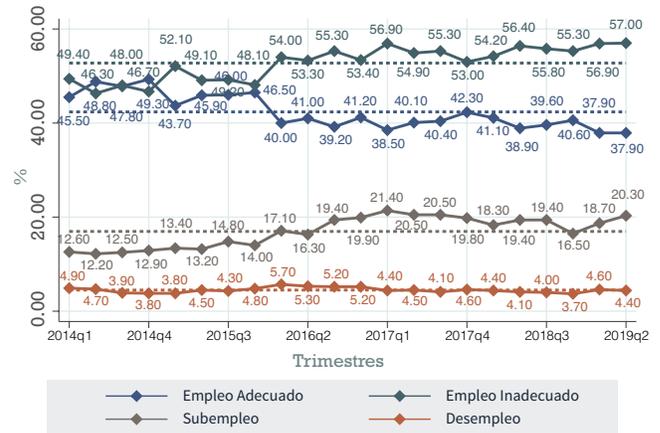
A pesar del deterioro observado en los agregados laborales, se evidenció una leve mejora entre el sector formal e informal, lo que produjo un alivio para el funcionamiento de la Seguridad Social, apuntalado mayoritariamente en la dinámica de ocupados dentro del sector público (Figura 7). Adicionalmente, el Gobierno ha decidido que los ahorros provenientes de la facturación salarial del sector público se acumulen a un ritmo más lento, debido a la necesidad de proteger a los trabajadores en situaciones críticas. Como parte del acuerdo con el FMI, en los primeros días de octubre, el Gobierno ecuatoriano presentó las propuestas de reformas laborales que serán enviadas a la Asamblea Nacional. La expectativa es la implementación de nuevas modalidades de contratos que brinden mayor flexibilidad a la dinámica emprendedora e iniciativa privada; sin embargo, resta ver como se plantea un equilibrio adecuado entre generación de empleo, calidad y estabilidad laboral; todos necesarios para mejorar las condiciones de bienestar.

Figura 4: Variación Anual de Ocupados, Principales Ciudades – junio 2019



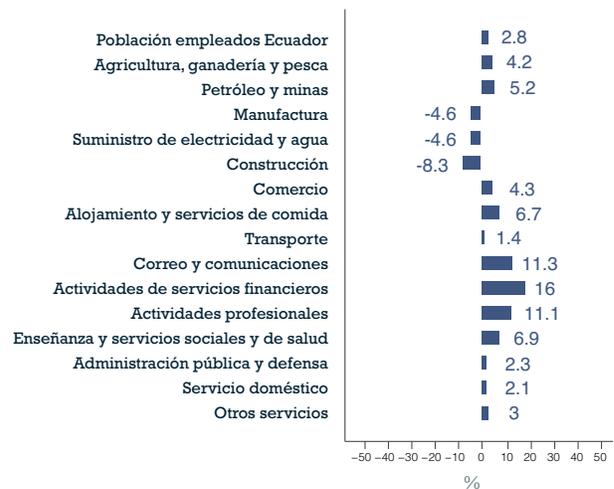
Fuente: ENEMDU (mayores a 15 años) - INEC
Elaboración: CIEC-ESPOL

Figura 5: Indicadores del Mercado Laboral Ecuador: Urbano/Rural



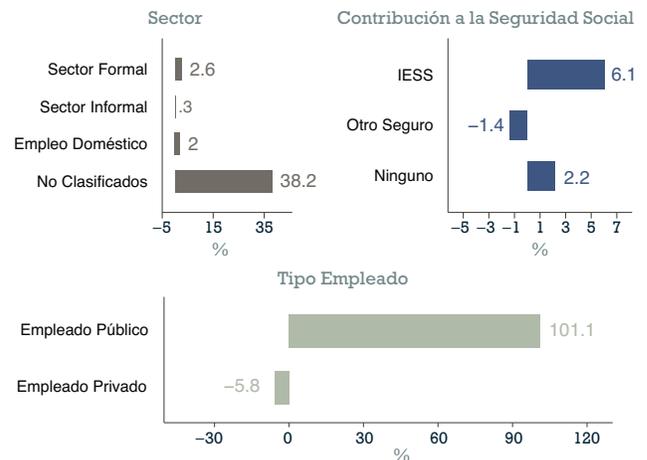
Fuente: ENEMDU (mayores a 15 años) - INEC
Elaboración: CIEC-ESPOL

Figura 6: Variación Anual de Ocupados Ramas de Actividad – junio 2019



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

Figura 7: Variación Anual Sector de Ocupación, Tipo Empleado, Contribuciones – junio 2019



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

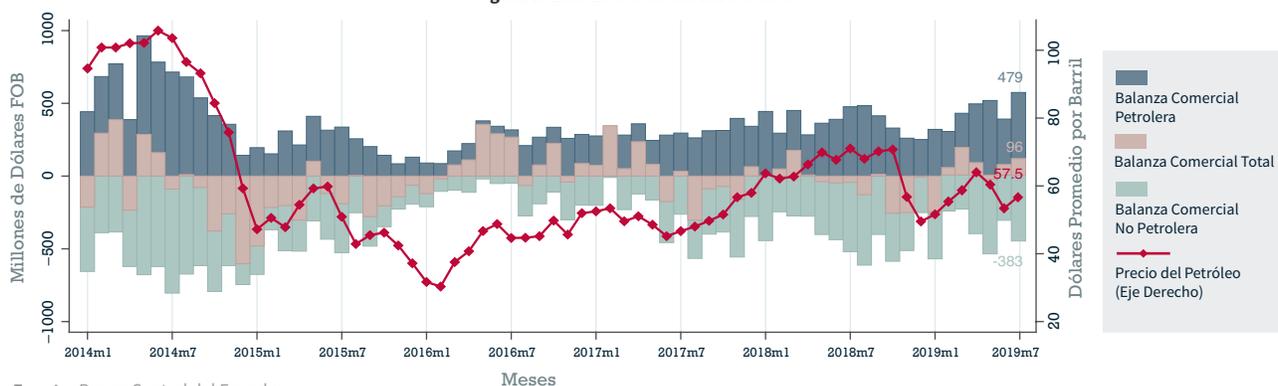
Luego de la recuperación de los precios del petróleo a inicios del 2019, se observó una caída para el segundo trimestre; sin embargo, la balanza comercial total se ha mantenido en niveles positivos en el último trimestre, incrementando su superávit en USD 34 millones respecto a junio. Esta recuperación viene dada de la mano de un incremento de USD 154 millones en el saldo petrolero, como consecuencia de la recuperación en el precio, y; la reducción del déficit del saldo comercial no petrolero para junio de 2019, derivado en gran medida de la recuperación de los precios internacionales de algunos productos tradicionales, como camarón y banano.

Con respecto a la competitividad internacional, Ecuador muestra variaciones importantes con sus principales socios. El resultado más relevante es el del comercio bilateral con Estados Unidos; a julio de 2019, la balanza comercial con este país incrementó en USD 332 millones, alcanzando el resultado comercial más alto en los últimos 4 años (Figura 9). A su vez, se observa un aumento en el superávit comercial con la Unión Europea (UE) de

USD 22.6 millones. Por otro lado, para julio de 2019, los resultados con China y la Comunidad Andina (CAN) fueron negativos, pasando de obtener un superávit comercial en junio de 2019 a una posición deficitaria.

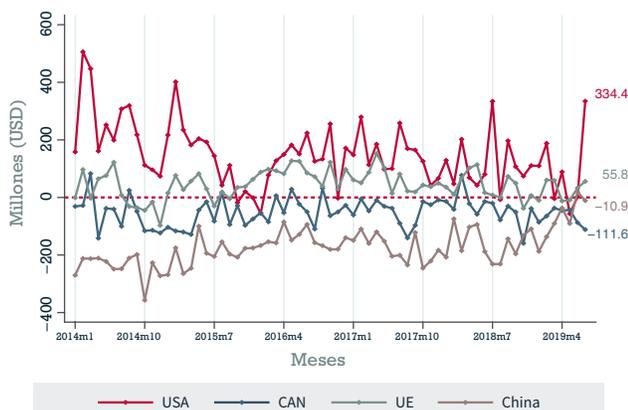
Como parte del paquete de medidas económicas planteado por el Gobierno en los primeros días de octubre, se anunció la reducción arancelaria de aproximadamente 254 partidas de bienes e insumos productivos, que va entre 100% y 50% de reducción enfocada en 4 sectores: agrícola, acuícola, transporte y construcción. Para agosto de 2019, la importación de estos bienes e insumos fue de USD 117 millones, representando el 9.4% de la recaudación arancelaria total (Figura 10), este constituye la referencia de lo que se dejaría de recaudar en la aplicación de la propuesta. Adicionalmente, se observa que este grupo de bienes e insumos productivos poseen una tendencia negativa en su nivel de importaciones, por lo tanto, la medida también sugiere una dinamización en el consumo de estos sectores.

Figura 8: Balanza Comercial Ecuatoriana



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: CIEC - ESPOL

Figura 9: Balanza Comercial Bilateral (Millones FOB)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: CIEC-ESPOL

Figura 10: Importación de Bienes e Insumos con nuevas tarifas arancelarias (Millones CIF)



Fuente: SENA
Elaboración: CIEC-ESPOL

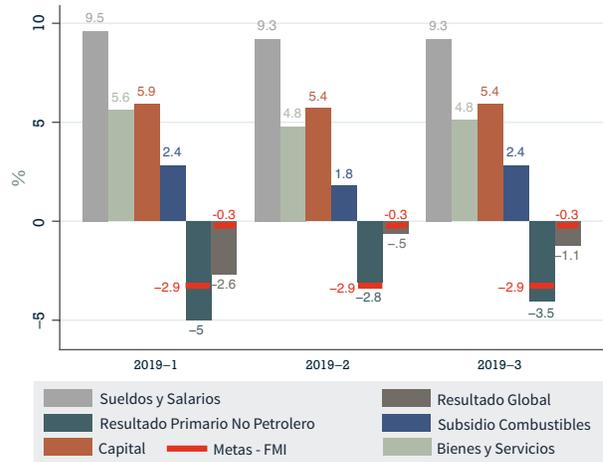
CONSOLIDACIÓN FISCAL Y METAS DEL ACUERDO CON EL FMI

En esta sección, y en medio de la profunda conmoción social que atraviesa el país luego de la expedición del Decreto Ejecutivo 883 (1 de octubre de 2019), para la eliminación de los subsidios a las gasolinas y diésel; ponemos brevemente en contexto la importancia fiscal del ajuste y otras decisiones relacionadas con el acuerdo con el FMI.

En el marco de la primera revisión técnica del FMI, se realizaron cambios en las metas fiscales acordadas. La composición del ajuste se ha desplazado hacia un menor gasto en bienes y servicios y de capital; asimismo, la meta del déficit primario no petrolero (incluyendo subsidios) del SPNF es más ambiciosa. Analizamos tres posibles escenarios (Figura 11); en el escenario 1, no cumplir con el programa y mantener la tendencia del manejo fiscal involucraría un preocupante déficit de cerca de -5% sobre el PIB, incumpliendo así la meta. El escenario 2 incluye todos los ajustes planteados en la segunda revisión, incluyendo el ahorro esperado por la eliminación de los subsidios; el déficit se ubica -2.8% del PIB, superando la meta. Sin la liberalización de los precios de los combustibles, y a pesar de que se cumplan las otras medidas de consolidación propuestas, el déficit no alcanzaría la meta fiscal (Escenario 3). Por el lado de las reservas internacionales, la otra meta cuantitativa del acuerdo, y que se preveía de difícil cumplimiento en revisiones previas, fue superada con éxito para el tercer trimestre (Figura 12), debido al incremento en los depósitos del tesoro nacional por la colocación de nuevos bonos de deuda en el mercado (USD 2,000 millones). Esta medida parche de cumplimiento da cuenta de las dificultades de la economía de generar reservas de manera endógena, el elemento clave de la sostenibilidad monetaria (ver Maldonado, BPE 6, 2019.)

Otro ámbito pendiente es el fortalecimiento del sistema financiero. Además de la armonización con normas financieras internacionales (Basilea III), uno de las medidas de mayor debate es la revisión de las políticas sobre tasas de interés, en particular, su liberalización. Si bien el argumento sobre mejorar la inclusión de clientes al facilitar el cobro de una prima por riesgo, suena atractivo; en la práctica, otras experiencias regionales han planteado importantes retos en los costos financieros y manejo saludable del endeudamiento de los clientes (ej. Perú). La política de techos en las tasas de interés ha significado el acceso a crédito más económico en importantes sectores: microcrédito, productivo. Desde su aprobación en 2007, hubo dos reducciones drásticas (shocks) en 2010 y 2018 (ver Figura 14). La implementación tuvo resultados mixtos (Figura 13). Luego de la caída del crédito post crisis financiera, en la primera reducción del 2010 el número de operaciones colocadas (cobertura) mantuvo su dinámica creciente, al igual que el volumen de crédito (oferta). El segundo shock (2018) redujo el nivel de cobertura; sin embargo el volumen de crédito recuperó su tendencia en el segundo trimestre posterior.

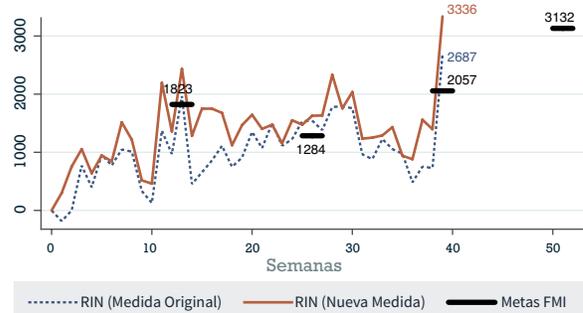
Figura 11: Resultados Fiscales del SPNF (% del PIB)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: CIEC-ESPOL

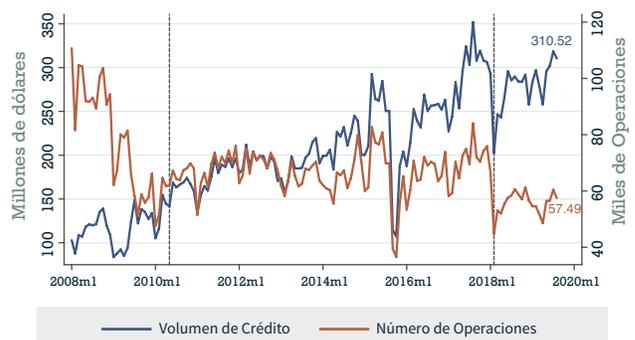
Figura 12: Resultado en acumulación de reservas internacionales (millones de USD)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: CIEC-ESPOL

Figura 13: Evolución del monto promedio de Microcrédito. 2008-2019



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: CIEC-ESPOL

Figura 14: Evolución de las tasas de interés máximas activas de Microcrédito



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: CIEC-ESPOL



SECCIÓN DE INTERÉS:

Política Industrial

CARTA DE PRESENTACIÓN



La CIG es una institución que tiene 83 años contribuyendo al desarrollo industrial de Guayaquil y el país, de manera técnica y propositiva, siendo conscientes de que el vínculo entre el sector privado, el público y la academia, es de gran importancia para la elaboración y evaluación de políticas que contribuyan a mejorar el entorno empresarial de forma sostenible.

En este ámbito, presentamos el artículo “Inversión Privada: Retos para el sector manufacturero y la política industrial en Ecuador” cuyo autor es Xavier Andrade, Director de Estudios Técnicos de la Cámara de Industrias de Guayaquil (CIG), para la 7ma Edición del Boletín de Política Económica de la FCSH-ESPOL. En él se destaca la importancia de la inversión para el sector industrial y el sector productivo en general, partiendo de un diagnóstico de la situación actual donde la productividad de la manufactura se mantiene estancada y las inversiones no crecen a un ritmo mayor en la economía para generar una dinámica distinta de crecimiento, que conlleve a generar más oportunidades de empleo.

A partir de dicho diagnóstico se establecen las posibilidades de mejora, tanto desde la esfera de Gobierno, con políticas públicas que mejoren el entorno para hacer negocios en el Ecuador, como también desde las empresas para aumentar su productividad y competitividad, basado en áreas clave en donde podrían hacer énfasis en el momento de ejecutar sus inversiones.

Un gusto poder compartir este espacio para la discusión y generación de propuestas.



Inversión privada: retos para el sector manufacturero y la política industrial en Ecuador

Autor: Xavier Andrade Espinoza

Dirección de Estudios Técnicos-Cámara de Industrias de Guayaquil

xandrade@industrias.ec



Introducción

Uno de los temas más estudiados por la ciencia económica tiene que ver con las fuentes del crecimiento y qué factores hacen que ciertos países se desarrollen más que otros. En el corto plazo se evalúan aspectos como las políticas monetarias, fiscales y cambiarias, junto a las expectativas de precios, ingresos y beneficios de los agentes económicos; mientras que, en el largo plazo, son el progreso tecnológico, el stock de capital y el tamaño y capacidades de la fuerza laboral los que desencadenan mejoras en el crecimiento de la economía (medido típicamente por el PIB per cápita).

Si bien es cierto que el crecimiento económico suele ser uno de los principales objetivos de política económica, es un rol fundamental de quienes la elaboran utilizar instrumentos que apunten al crecimiento de largo plazo, y, en particular, a lograr mayores tasas de capitalización de la economía, esto es, aumentar la razón capital-trabajo, que, en concordancia con la “vieja” y “nueva” teoría de crecimiento, dicho capital no es solo físico¹ sino también humano; y detrás de este proceso de acumulación se encuentra el ahorro y la inversión, de los residentes de un país o de personas y/o empresas que se encuentren en el extranjero. En esto radica la importancia de ser un espacio geográfico atractivo para invertir y esto se ha logrado ya sea por el tamaño del territorio, o con mucha más incidencia por la calidad de las instituciones políticas y económicas (Larrain B. & Sachs, 2013).

En el Ecuador, de cada 100 puestos de trabajo 92 son generados por el sector privado y ocho por el sector público (INEC, Junio 2019). Según el Banco Central del Ecuador (Mayo 2019), en su informe sobre la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), para la serie de tiempo de esta variable entre el año 2000 al 2017² se muestra que, para el periodo 2000 a 2006, el promedio de la FBKF Privada fue del 73% con respecto al total mientras que el promedio la FBKF Pública fue del 27%; es a partir del año 2007 cuando la proporción empieza a cambiar perdiendo representación el sector privado frente al sector público, llegando a ser la primera el 42% versus el 58% de la segunda al año 2014. Todo esto dentro del segundo boom de precios del petróleo que llega a su fin en el mismo año y que dio lugar a que, a partir del 2015, la representación del sector privado comience a aumentar, situándose, en el año 2017, en el 58% del total, con un monto 15.400 millones de dólares frente a 11.097 millones de dólares de la FBKF Pública.

En el presente artículo se analiza de manera descriptiva, en primer lugar, el contexto actual de inversiones en Ecuador, y; en particular, el del sector manufacturero. Luego se establecen cuáles son los principales retos del sector público en la implementación de políticas públicas que mejoren el entorno de negocios, así como del sector privado en apostar a invertir en áreas de la empresa que son de vital importancia, de cara a la Revolución 4.0. Finalmente, se ponen de manifiesto algunas reflexiones que contribuyan a la discusión académica para la generación de políticas públicas adecuadas y la toma de decisiones empresariales.

¹ El término capital no hace referencia al capital financiero para este efecto; se trata de máquinas, herramientas, equipos e infraestructura que ayudan a la producción de bienes y servicios y al incremento de la capacidad productiva de un país.

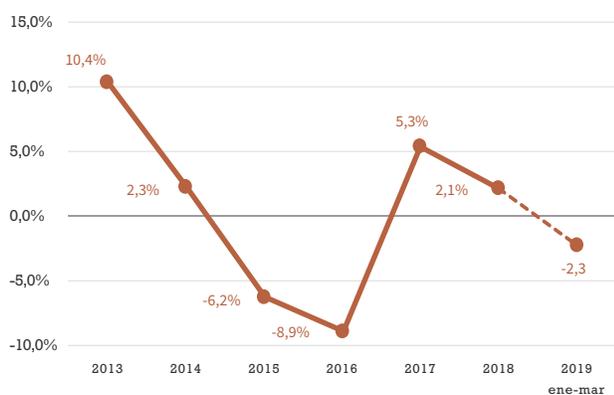
² 2016 con cifras semi definitivas y 2017 con cifras provisionales.

2. Contexto actual de inversiones en Ecuador

La mayor variable de inversión, la Formación Bruta de Capital Fijo-FBKF, registra una desaceleración a partir del año 2013 por el retroceso de la inversión pública y la insuficiente capacidad de respuesta de la inversión privada en un contexto político y económico desfavorable; inclusive llegó a tener tasas de variación negativas por 10 trimestres consecutivos en términos interanuales (t/t-4), lo cual se reflejó en una caída anual de -6,2% y -8,9% en 2015 y 2016, respectivamente. A partir del 2017 esta variable evidencia una recuperación al crecer a una tasa del +5,3%, aunque sin llegar al valor de 2013; también registra un comportamiento favorable al cierre de 2018 con un +2,1% respecto al 2017, aunque nuevamente se tiene una desaceleración que se termina convirtiendo en una nueva contracción para el primer trimestre de 2019 respecto al mismo periodo 2018 con una caída interanual de -2,3% (Ver Figura 1).

Al parecer los beneficios tributarios, plasmados en la Ley para el Fomento Productivo, aún no logran apuntalar mayores tasas de crecimiento de la inversión, una vez cumplido un año de la promulgación de la Ley en agosto de 2018. También se debe considerar que, luego de la aprobación de la Ley, hubo que esperar que estén listos los esquemas normativos complementarios para la misma, como: a) el Reglamento para la aplicación de la Ley de Fomento Productivo, que se publicó en el Registro Oficial el 20 de diciembre 2018; b) la publicación del cuerpo legal que contiene los Aspectos Operativos para la Aplicación de Incentivos de la Ley de Fomento, que se realizó el primero de abril de 2019; entre otros. A lo anterior hay que añadirle varias otras normativas complementarias vinculadas particularmente al Servicio de Rentas Internas (SRI).

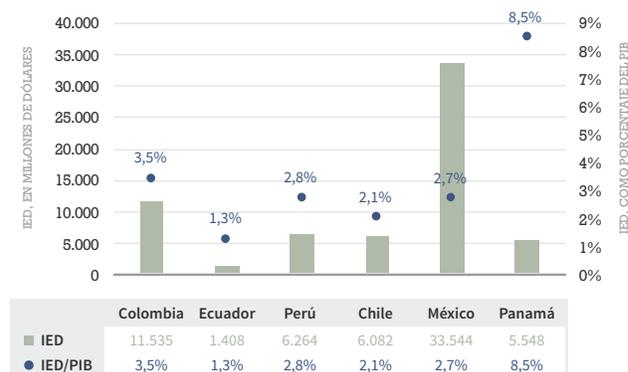
Figura 1: Ecuador: Formación Bruta de Capital Fijo (variación anual, real)



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Para que haya más inversión debe haber más ahorro, y cuando este último no se genera de forma suficiente dentro del país se vuelve aún más importante captar el ahorro del resto del mundo, es decir lo que se conoce como Inversión Extranjera Directa (IED), variable que al final se refleja en el resultado de la FBKF de una economía. Si bien es cierto que, para el caso de Ecuador, en el año 2018 se recibieron USD 1.408 millones por este concepto, lo que constituyó una cifra récord respecto a los valores anuales logrados hasta la fecha, representando un aumento de USD 783 millones en IED respecto al 2017; cuando nos comparamos con otros países de la región hemos captado históricamente menos del 1% de los flujos de inversión que llegan al continente, y; en el caso puntual de los países que conforman la Alianza del Pacífico (Colombia, Perú, Chile y México) y uno dolarizado como es Panamá, los resultados están a la vista; Ecuador capta desde 30 hasta 5 veces menos que sus potenciales competidores (ver Figura 2). En la siguiente sección se establecen algunas posibles causas.

Figura 2: Ecuador: Inversión Extranjera Directa, año 2018 (en millones de dólares)



Fuente: Organismos Oficiales de cada país.

Según los datos del Banco Central del Ecuador (Mayo 2019) sobre la FBKF por tipo de industria, el sector manufacturero ha sido uno de los tres³ que más representación ha tenido en este indicador, con un promedio del 12% entre el 2007 y el 2017, siendo para este último año el 13,9% con un valor de USD 3.682 millones. Sin lugar a dudas la dinámica de todas las industrias es importante por los encadenamientos que se generan entre ellas, sin embargo, como mencionan Larrain B. & Sachs (2013) la transición de los países de estructuras de producción primarias, hacia otras más enfocadas en el sector de manufacturas y de servicios, suelen generar saltos en los niveles de desarrollo económico que mejoran la calidad de vida de sus habitantes.

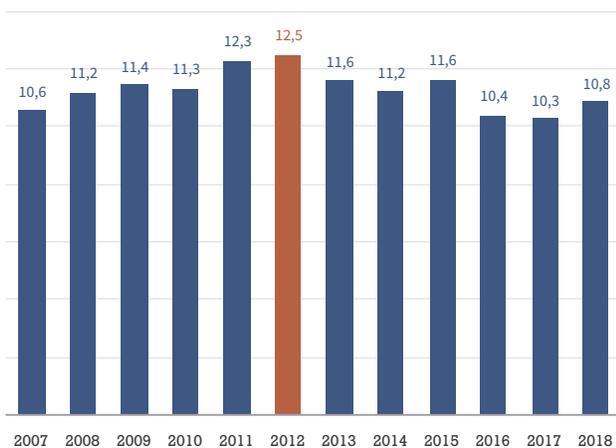
³ Los otros dos sectores que mayor representación han sido el de generación, captación y distribución de energía eléctrica con un 12% y el de administración pública y defensa con un 24%, cifras promedio del periodo 2007-2017.

Estas inversiones que se realizan deben estar enfocadas en la mayor productividad de las empresas y, por lo tanto, del país, con el fin de ser más competitivos a nivel local e internacional. Eichen-green, Donghyun, & Shin (2011) destacan en el estudio que realizaron para 74 países, entre los años 1950 a 1990, que el 85% de la desaceleración o menor dinámica del crecimiento económico se debió a un menor crecimiento de la productividad.

En virtud de lo anterior se revisará lo que ha ocurrido con la productividad⁴ del sector manufacturero en el Ecuador. En una investigación de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2018) en la que se calculó la Productividad Total de los Factores (PTF) para 6.623 empresas, entre los años 2013 a 2017, se observó que este indicador creció apenas en +0,35% en este periodo de tiempo, lo que es insuficiente para lograr tasas de crecimiento económico sostenidas.

En la Figura 3 se analiza por otro lado, la Productividad Media Laboral de la Manufactura,⁵ entre el 2007 al 2018; para este periodo el promedio de crecimiento del Valor Agregado Bruto (VAB) de la manufactura es de 2,3% y el del número de empleos en la manufactura es de 2,2%; esto provoca una muy leve mejoría de la productividad media laboral en este sector (de USD10.556 a USD10.834 por cada trabajador); sin embargo, hay una tendencia decreciente de dicha productividad a partir del año 2013-2018, en donde el promedio de crecimiento del Valor Agregado Bruto (VAB) de la manufactura es de apenas 0,7% y el del número de empleos en la manufactura es de 3,3%.

Figura 3: Productividad Media Laboral de la Manufactura
(en miles de dólares de 2007)



Fuente: Banco Central del Ecuador e INEC.

Hay que destacar que un motivo para que el VAB no se incremente a tasas mayores, y con ello mejore la productividad, son los mayores costos de producción, lo que resta competitividad a las empresas. Esto último es uno de los mayores desafíos tanto para el Gobierno como para el sector privado; en el caso del primero, mejorar el contexto de negocios desde la política pública, y; para el segundo, utilizar de manera más eficiente los recursos y realizar las inversiones necesarias para ser más competitivo.

3. Los retos desde la política pública

Un común denominador de la historia contemporánea del Ecuador ha sido la inestabilidad política y la debilidad institucional, acompañados de un mal diseño y deficiente implementación de políticas públicas. Entre las causas potenciales de la baja productividad se encuentran: a) la excesiva rigidez laboral que desincentiva la contratación de nuevos trabajadores formales; b) distorsiones a los incentivos asociados al sistema tributario; c) poco dinamismo exportador, y; d) regulaciones que frenan la expansión del crédito y vuelven desfavorable el clima de negocios (BID. Departamento de Países del Grupo Andino, 2018).

Es el capítulo 6 del estudio del BID (2018) denominado “El reto de la productividad en Ecuador” se destacan recomendaciones de política para atacar las causas antes mencionadas; en primer lugar, una reforma laboral que reduzca los costos laborales no salariales como el costo del despido y que además exista una mayor concordancia entre los salarios mínimos y el nivel de productividad; en segundo lugar, la eliminación de impuestos que desincentivan la inversión privada, como el impuesto a la salida de divisas (ISD) y el anticipo del impuesto del impuesto a la renta, y la necesidad de que exista estabilidad normativa tributaria; tercero, para dinamizar las exportaciones es necesario firmar acuerdos para lograr una mayor integración comercial y reconsiderar la política arancelaria; en este ámbito se cita estudios que muestran que los impuestos a la importación de bienes que van destinados para consumos intermedios perjudican a la eficiencia tecnológica y a la innovación; por último, se sugiere considerar la eliminación progresiva de los límites a las tasas de interés y una normativa que facilite tanto la intermediación financiera, el desarrollo bursátil y la generación de negocios.

⁴ Algunas medidas de productividad utilizadas suelen ser el PIB per cápita, la productividad total de los factores (PTF) o tasa residual y la productividad laboral, ya sea por números de trabajadores o el número de horas trabajadas.

⁵ Se calcula dividiendo el Valor Agregado Bruto del sector manufacturero sobre el número de trabajadores que laboran en el mismo (VAB/# trabajadores). El VAB es la diferencia entre la Producción Bruta y los Consumos Intermedios.



En el Ecuador, de cada 100 puestos de trabajo 92 son generados por el sector privado y ocho por el sector público.



En cuanto a la política arancelaria y sobre la base de información de los manifiestos de carga en el 2017, se tiene que importaciones por USD 10.706 millones cancelaron por concepto de Ad Valorem un total de USD 1.107 millones, es decir, una tasa promedio del 10,3% sobre el valor FOB de las mismas. Según el destino económico (uso) de estas importaciones, USD 2.564 millones en importaciones de materias primas gravaron una tarifa ad valorem promedio de 7,5%, mientras que, en el caso de los bienes de capital, la tarifa ad valorem promedio fue de 8,2% para importaciones por USD 3.950 millones; es decir, hay bienes necesarios para la producción local que no tienen costos competitivos y grava tasas máximas de hasta el 45% (ver Tabla 1).

Tabla 1: Importaciones y Aranceles 2017 (en millones de dólares)

	Ad Valorem pagado	Valor FOB	Ad Valorem, % FOB	Arancel	
				Mínimo	Máximo
Posiciones que pagaron Ad Valorem	1.107	10.706	10,3%	1,0%	85,5%
Bienes de consumo	582	4.079	14,3%	1,0%	85,5%
Bienes de capital	322	3.950	8,2%	1,0%	40,0%
Materias primas	193	2.564	7,5%	1,0%	45,0%
Combustibles y lubricantes	10	110	9,1%	5,0%	15,0%
Diversos	0	2	22,0%	15,0%	30,0%
No definido	0	1	30,2%	30,0%	30,0%
Posiciones que no pagaron Ad Valorem	-	8.173	0,0%	0,0%	0,0%
Bienes de consumo	-	227	0,0%	0,0%	0,0%
Bienes de capital	-	767	0,0%	0,0%	0,0%
Materias primas	-	4.059	0,0%	0,0%	0,0%
Combustibles y lubricantes	-	3.116	0,0%	0,0%	0,0%
Diversos	-	3	0,0%	0,0%	0,0%
No definido	-	0	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL	1.107	18.878	5,9%	1,0%	85,5%

Fuente: Manifiestos de Carga.

Para el impuesto a la salida de divisas (ISD) también es necesario incorporar, al menos, a todas las partidas de bienes de capital, materias primas y combustibles y lubricantes, como sujetas a crédito tributario, y; mejor aún, su exoneración, sin la necesidad de firmar un contrato de inversión, y en un futuro cercano la eliminación de dicho impuesto. Durante el 2018, sobre la base de las cifras de importaciones publicadas por el Banco Central del Ecuador para un universo de 6.120 subpartidas arancelarias, se registraron 3.040 subpartidas arancelarias que constan en los listados antes referidos para crédito tributario por ISD, y que representan compras al exterior por USD 10.789 millones. Sin embargo, en el mismo año hubieron 1.909 subpartidas (entre materias primas, bienes de capital y combustibles) que no estuvieron su-

jetas a crédito tributario, y que representaron un monto de USD 9.224 millones.

En lo que tiene que ver con la mejora institucional se debe tener como referencia nuestra posición en el Índice de Competitividad Global (World Economic Forum, 2018), en donde nos encontramos en la posición número 100 de 140 países con variables críticas como la independencia judicial, el marco regulatorio, el respeto a los derechos de propiedad y la incidencia de la corrupción, en donde países cercanos a nosotros, como Colombia (89/140), Perú (90/140) y Chile (33/150), se encuentran mejor posicionados, explicando de alguna manera los resultados que se observan en la Figura 2.

4. Los retos desde las empresas

Si bien es cierto que el contexto en el que se desarrolla la actividad empresarial es importante, las empresas deben invertir más allá de la coyuntura para poder incrementar su productividad, como factor determinante para su supervivencia y crecimiento, ya que las empresas menos productivas corren mayor riesgo de sufrir pérdidas y salir del mercado.

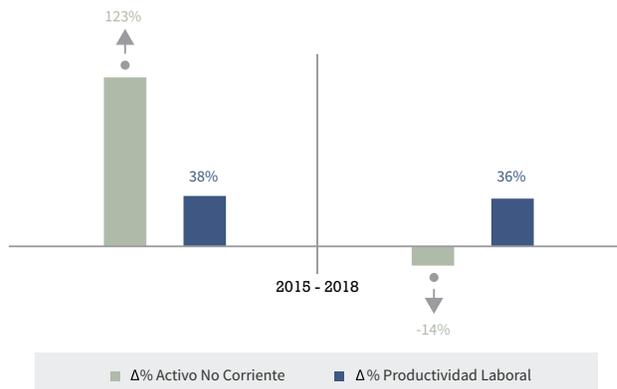
En el periodo 2013-2018, la mayor parte de la inversión se dio en aumentos de capital de las empresas existentes por un monto de USD 10.940 millones versus USD 846 millones por constituciones y domiciliaciones; en dicho periodo, la región Sierra captó en promedio el 51% y la región Costa el 46%, siendo el sector manufacturero el que más representación tuvo; en la provincia de Guayas este sector representó el 24% de la inversión societaria total, y en la ciudad de Guayaquil el 26% del total (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2019).

En este artículo se ha tomado una muestra de 45 empresas del sector manufacturero de Guayaquil, distribuidas equitativamente entre grandes, medianas y pequeñas, y dentro de cada grupo se tomaron grupos de ventas altas, medias y bajas. Sin tener un alcance correlacional, se trató de describir la relación que existe entre la variación del activo no corriente⁶ y la productividad laboral.⁷ Los resultados se evidencian en las Figuras 4, 5 y 6, en donde existe, a priori, una relación directa entre ambas variables excepto en las empresas grandes y pequeñas en donde, a pesar que la variación del activo no corriente fue negativa, se dio un incremento en la productividad.

5. Reflexiones finales

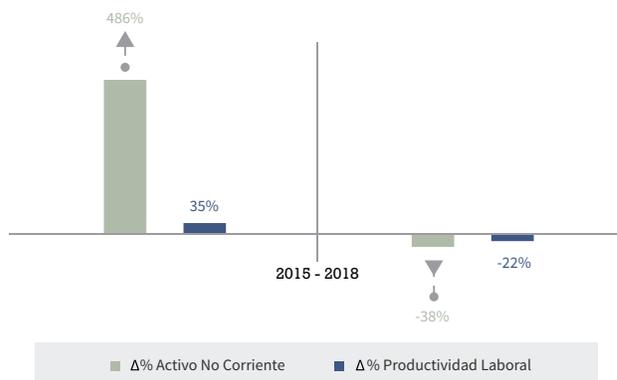
Dado lo anterior y como sugerencias para el sector privado, con el fin de lograr mejores resultados en productividad por la inversión que se haga en los activos de la empresa, esta debe ir canalizada a la formación del talento humano, y; a su vez, lograr que el entorno de trabajo sea compatible con las habilidades de los trabajadores con acciones que promuevan un ambiente flexible. También se debe incorporar a los procesos productivos la modernización tecnológica, la transformación digital y la innovación, en sentido amplio, utilizando energías limpias y sostenibles. Por supuesto que los Gobiernos deben crear un mejor entorno para la puesta en marcha y operación de los negocios, con políticas que no se conviertan en una carga pesada y que, por el contrario, incentiven la focalización de los recursos siempre escasos en las actividades productivas.

Figura 4: Guayaquil: Variación de la Productividad Laboral y el Activo No Corriente, Empresas Grandes del sector manufacturero.



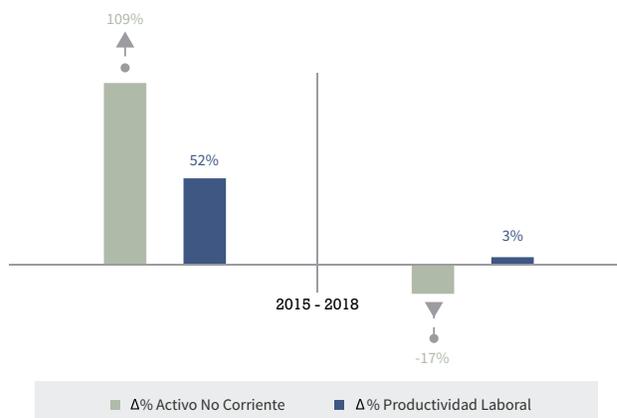
Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Figura 5: Guayaquil: Variación de la Productividad Laboral y el Activo No Corriente, Empresas Medianas del sector manufacturero.



Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Figura 6: Guayaquil: Variación de la Productividad Laboral y el Activo No Corriente, Empresas Pequeñas del sector manufacturero.



Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

⁶ Esto como medida de la FBKF de las empresas en maquinarias, equipos, edificios, terrenos e inclusive activos intangibles que contribuyen al proceso productivo.

⁷ Se obtuvo una aproximación del Valor Agregado Neto de las empresas, esto es restando el VAB (ventas menos consumos intermedios) de la depreciación, y luego dividiendo para el número de trabajadores.



Referencias Bibliográficas

- Banco Central del Ecuador. (Mayo 2019). *Informe Formación Bruta de Capital Fijo 2007-2017p*. Obtenido de www.bce.fin.ec
- BID. Departamento de Países del Grupo Andino. (2018). *Reformas y Desarrollo en el Ecuador Contemporáneo*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Eichengreen, B., Donghyun, P., & Shin, K. (2011). *When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*. Cambridge: National Bureau of Economic Research. Obtenido de <https://www.nber.org/papers/w16919>
- Ferreira, M. M., & Mark Roberts, e. (2018). *Raising The Bar for Productive Cities in Latin American and The Caribbean*. Washington, DC: World Bank.
- INEC. (Junio 2019). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>
- Larrain B., F., & Sachs, J. D. (2013). *Macroeconomía en la Economía Global* (Tercera ed.). Santiago de Chile: Pearson Educación de Chile Ltda.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2018). *Panorama de la Industria Manufacturera en el Ecuador 2013-2017*. Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/portalscvv/>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2019). *Panorama de la Inversión Empresarial en el Ecuador 2013-2018*. Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/portalscvv/>
- World Economic Forum. (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*. Obtenido de <https://es.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>





Imagen: *Abstracción fotográfica Monopoly skyline* - Amhed Flores Ordóñez (2019)



Sociedades sin ventas en Ecuador: descripción, problemática y propuestas de política

Autor: José Luis Lima R., PhD

Profesor, FCSH-ESPOL.

Investigador Asociado, Depto. de Economía, U. de Chile.

jlimar@econ.uchile.cl



Introducción

El presente trabajo caracteriza la problemática de las sociedades sin ventas inscritas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS). Las empresas sin ventas representan un desafío para la economía del país por al menos tres razones: a) no generan empleo, valor agregado o impuestos; b) mantienen inmóviles los recursos invertidos por sus dueños, y; c) una presencia significativa es una señal de problemas estructurales, como falta de demanda interna o problemas para exportar, y una limitante al aumento de la productividad agregada.¹

¹ Estudios recientes, como Hsieh y Klenow (2009) y Barbra et al. (2011), muestran la importancia práctica de la reasignación de recursos para aumentar la productividad de la economía.

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

La base de datos utilizada en este trabajo corresponde a los estados de resultados y situación financiera de sociedades, declarados a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS -Supercias), entre los años 2007 y 2017, y su Directorio de Empresas, actualizado a julio de 2019.

La metodología utilizada para definir si una empresa está en funcionamiento o salió del mercado es igual a la utilizada en Lima y Castillo (2018). De las sociedades en funcionamiento se identifica aquellas empresas que declararon no haber tenido ventas. En el año 2011 la SCVS implementó un cambio de metodología contable, lo que afectó la tasa de no declaración de las empresas, por lo que no se considera este año en el análisis.

El análisis de la dinámica empresarial de Ecuador se realizó en comparación con Chile, que representa una economía abierta y de mayor desarrollo económico.^{2,3} Los sectores económicos considerados, de acuerdo a la clasificación CIIU revisión 4 utilizada por la SCVS, se presentan en la Tabla 1.

Debido a que algunos sectores presentan pocas sociedades registradas, y su actividad económica es menor, fueron agregados para los análisis siguientes. Finalmente, a fin de no sobreestimar la importancia de empresas en funcionamiento que no declaran ventas en Ecuador, no se consideró aquellas empresas que tuvieron más del 50% de otro tipo de ingresos provenientes de dividendos e ingresos financieros. De esta manera se elimina del análisis aquellas empresas que sirven como sociedades controladoras de otras empresas, así como aquellas empresas cuya principal actividad es la inversión en el mercado financiero. Asimismo, no se consideraron aquellas sociedades que funcionan como holdings dueños de los activos de otras compañías y las sociedades que se dedican a la gestión y supervisión de bolsas de valores y otras bolsas.⁴

Tabla 1: Sectores económicos presentes en la base de datos SCVS, por código CIIU

Sector	Descripción
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
B	Explotación de minas y canteras
C	Industrias manufactureras
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
E	Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación
F	Construcción
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas
H	Transporte y almacenamiento
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas
J	Información y comunicaciones
K	Actividades financieras y de seguros
L	Actividades inmobiliarias
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo
O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
P	Enseñanza
Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social
R	Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas
S	Otras actividades de servicios
T	Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bb y ss para uso propio
U	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales

² A la fecha, Chile mantiene TLC bilaterales y multilaterales con 64 economías. El PIB per cápita de Chile ascendió en el 2018 a cerca de los 26 mil dólares y la tasa de pobreza se ubicó en 8,6% en el 2017.

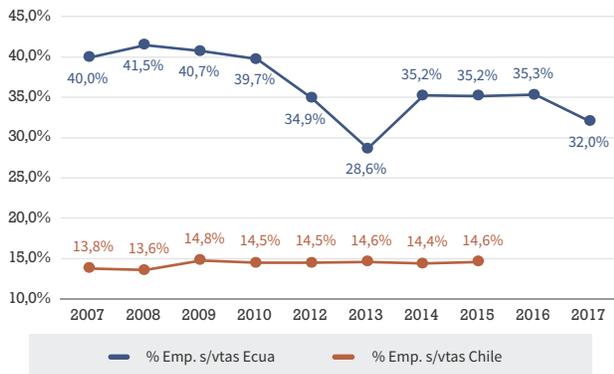
³ Se utilizó la definición de empresa usada en Chile, para lo cual se utilizó el tipo de cambio PPP del Banco Mundial y el valor de la Unidad de Fomento (UF) al 31 de diciembre de cada año. En Chile se define el tamaño de las empresas por sus ventas anuales en UF: entre 0 y 2,400 UF se considera microempresa, 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.

⁴ Corresponden a los siguientes CIIU revisión 4: K6420.00, K6430.00, K6430.10, K6611.00 y K6611.10. También incluye la empresa "Amovecuador S.A." que es una empresa que se dedica a la compra de acciones o participaciones de otras compañías, con la finalidad de vincularse y ejercer control. Actualmente pertenece al grupo CLARO de México.

3 Dinámica de las sociedades sin ventas por sector económico. Comparación con Chile.

En el Gráfico 1 se observa la evolución del porcentaje de sociedades sin ventas en Ecuador, el cual se ubicó alrededor del 40% antes del año 2010 y posteriormente se redujo alrededor del 33%. En comparación, en Chile la participación de empresas sin ventas se ubica alrededor del 14%.

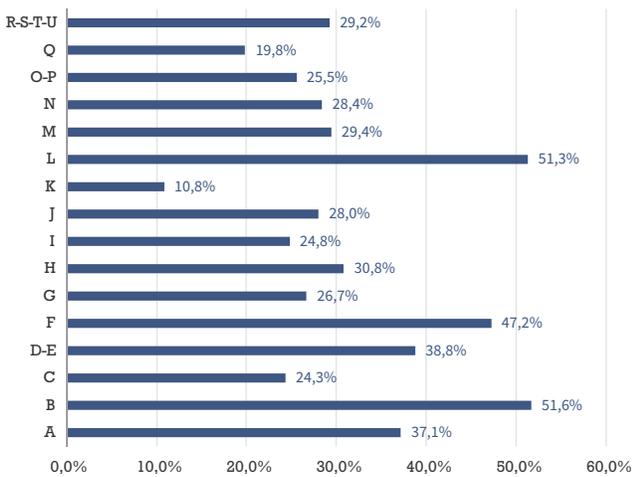
Gráfico 1: Evolución del porcentaje de sociedades sin ventas, Ecuador vs. Chile



Fuente: Base de datos SCVS y estadísticas del Servicio de Impuestos Internos para Chile, años 2007 a 2017.

Como se observa en el Gráfico 2, salvo los sectores de Actividades Financieras y de Seguros (K) y salud (Q), los demás presentan un porcentaje de empresas sin ventas mayor al sector manufacturero (C), analizado en Lima y Castillo (2018). Los sectores con mayor porcentaje de empresas sin ventas en el 2017 fueron: actividades inmobiliarias (L), minería (B) y construcción (F).

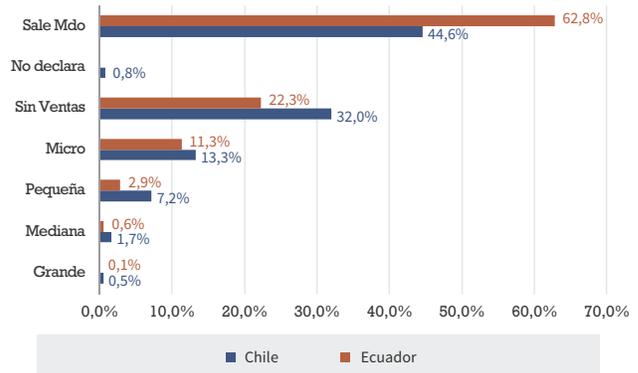
Gráfico 2: Porcentaje de empresas sin ventas en Ecuador, por sector, año 2017



Fuente: Base de datos SCVS, años 2007 a 2017, y Arellano y Jiménez (2016).

En el siguiente gráfico se presenta la situación, luego de 7 años, de sociedades que entre 2007 y 2010 declararon no haber tenido ventas. Luego de 7 años, las empresas pudieron haber crecido en ventas llegando a ser micro, pequeñas, medianas o grandes empresas; pudieron permanecer en el mercado pero sin ventas, no declarar ante la SCVS o salir del mercado.

Gráfico 3: Situación de las empresas sin ventas luego de 7 años, Ecuador vs. Chile (promedio años iniciales 2007 a 2010)



Fuente: Base de datos SCVS y estadísticas del Servicio de Impuestos Internos para Chile, años 2007 a 2017.

En Ecuador el 55% de las empresas sin ventas aún permanece en el mercado luego de 7 años, 18 puntos porcentuales arriba de Chile. Un 32% de las sociedades sin ventas que sobreviven en el mercado ecuatoriano aún no presentan ventas luego de 7 años, versus un 22% observado en Chile, lo cual refleja dificultades para la quiebra de sociedades.

En la Tabla 2 observamos ahora la proporción de empresas con ventas en los años 2007 a 2010 que terminan como empresas sin ventas luego de 7 años, de acuerdo a su tamaño inicial. De acuerdo a la tabla, es 3 veces más probable que una microempresa termine sin ventas en Ecuador que en Chile, luego de 7 años de actividad, y un 46% más probable en pequeñas empresas.

Tabla 2: Transición de empresas con ventas luego de 7 años (promedio años iniciales 2007 a 2010)

Sector Económico	Tamaño inicial de las empresas que terminan como inactivas en 7 años			
	Grande	Mediana	Pequeña	Micro
Todos Chile	3,8%	6,3%	8,7%	15,1%
	4,2%	5,7%	6,0%	5,4%

Fuente: Base de datos SCVS, años 2007 a 2017, y Arellano y Jiménez (2016).

4. Patrimonio asociado a las empresas sin ventas en Ecuador

En la Tabla 3 se observa la evolución del patrimonio neto de las empresas sin ventas, el cual ha crecido casi 3 veces entre el 2007 y 2017, se ubicó en el 3.3% del PIB entre los años 2016 y 2017 y representó el 7.1% del patrimonio total de sociedades en los mismos años, lo cual constituye recursos que no están siendo utilizados.

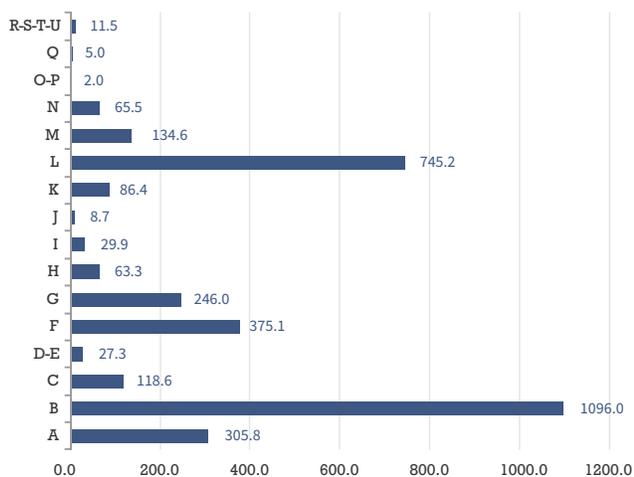
Tabla 3: Evolución del patrimonio neto asociado a empresas sin ventas, por sector.

Años	Patrimonio de empresas que declaran no tener ventas en cada año (millones de USD)									
	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Patrim. Emp. s/vtas	1.170	1.345	1.532	1.686	2.106	2.258	3.526	4.850	3.476	3.321
Patrimonio Total	18.872	21.046	21.643	25.214	36.471	40.488	45.329	48.686	48.602	46.835
% Patrim Total	6,2%	6,4%	7,1%	6,7%	5,8%	5,6%	7,8%	10,0%	7,2%	7,1%
PIB Ecuador	51.008	61.763	62.520	69.555	87.925	95.130	101.726	99.290	99.938	104.296
% PIB	2,3%	2,2%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%	3,5%	4,9%	3,5%	3,2%

Fuente: Base de datos SCVS y Banco Central del Ecuador, años 2007 a 2017

De acuerdo al siguiente gráfico, la mayor parte de los USD 3.3 mil millones de capital sin uso se encuentra en el sector de explotación de minas y canteras (B), con USD 1.1 mil millones al 2017, actividades inmobiliarias (L), con USD 745 millones, construcción (F), con USD 375 millones, agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (A), con USD 306 millones, y comercio (G), con USD 246 millones.

Gráfico 4: Distribución del patrimonio de empresas sin ventas (en millones USD), por sector económico, año 2017

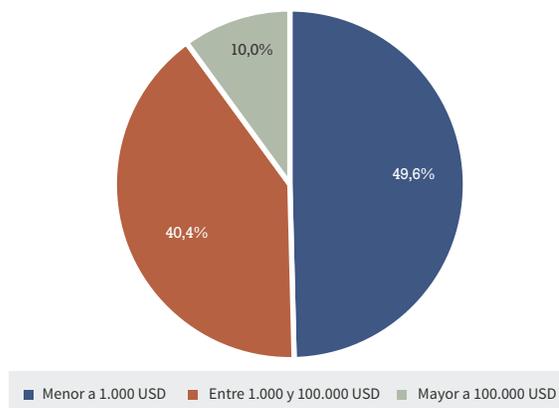


Fuente: Base de datos SCVS, años 2007 a 2017

En los dos siguientes gráficos se presenta, por un lado, la distribución de las empresas sin ventas en el año 2017, de acuerdo al tamaño de su patrimonio neto y, por otro lado, cuánto patrimonio total está asociado a dichas empresas.

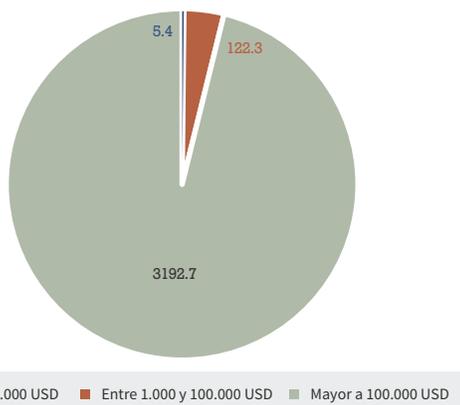
Hacer la diferenciación por tamaño del patrimonio permite diferenciar aquellas sociedades de “papel” que presentan el patrimonio mínimo exigido por la Ley (alrededor de 800 dólares), de aquellas empresas que tienen un patrimonio alto, superior a 100 mil dólares, que define el tamaño de ventas de una empresa grande para Ecuador.

Gráfico 5: Distribución de empresas sin ventas de acuerdo a su patrimonio neto, año 2017



Fuente: Base de datos SCVS, años 2007 a 2017

Gráfico 6: Distribución del patrimonio de empresas sin ventas (en millones USD) de acuerdo a su patrimonio neto, año 2017



Fuente: Base de datos SCVS, años 2007 a 2017

Un 50% de las empresas sin ventas tienen un patrimonio menor a USD 1.000,00; pero en total representan USD 5.4 millones al año 2017. El problema para estas sociedades sería el costo administrativo y legal de hacer quebrar una sociedad, lo cual se abordará más adelante.

Un 10% de las empresas sin ventas poseen un patrimonio mayor a USD 100 mil, y en total representan USD 3.2 mil millones al año 2017. Al tener un patrimonio elevado, la ausencia de ventas estaría asociada a retraso en proyectos o baja demanda de sus bienes y servicios.

5. Análisis de las empresas sin ventas por sector

5.1. Sector Minero

Cuatro sociedades mineras representan el 94% del patrimonio inmovilizado en este sector: Ecuacorriente S.A., de capitales chinos, con USD 569 millones; Aurelian Ecuador S.A., de capitales canadienses, con USD 374 millones; Invminec, de capitales canadienses, con USD 58 millones y Explorcobres, de capitales chinos, con USD 25 millones.

Estas cuatro empresas son propietarias de cuatro mega proyectos mineros: proyecto Mirador (Ecuacorriente), mina a cielo abierto que producirá concentrado de cobre; proyecto Fruta del Norte (Aurelian), mina subterránea aurífera; proyecto Loma Larga (Invminec), mina aurífera; proyecto Panantza San Carlos (Explorcobres), mina aurífera.

El proyecto Mirador empezó a operar y extraer cobre en julio de 2019. El proyecto Panantza San Carlos se encuentra en etapa de exploración inicial. Los otros dos proyectos se encuentran en etapa de terminar sus estudios y empezar construcción, empezando producción a finales de 2019 (Fruta del Norte) y en el 2020 (Loma Larga), razón por la cual aún no generan ventas.

La minería a gran escala está sujeta a problemas ambientales que pueden volver inviabilidades o retrasar los proyectos. Para el éxito de estos proyectos el Gobierno debe tener una estrategia proactiva y con participación de las concesionarias, que permita aplicar en forma correcta el Convenio 169 de la OIT.

5.2. Sector inmobiliario

En el sector inmobiliario (L), el patrimonio sin utilizar ascendió a USD 745 millones en el 2017. Las empresas sin ventas corresponden a sociedades inmobiliarias, con patrimonio menor a 30 millones de dólares, que se dedican a la compra - venta, alquiler y explotación de bienes inmuebles propios o arrendados, así como a la promoción de proyectos inmobiliarios, agentes y corredores inmobiliarios y administradores de bienes inmuebles.

La nueva política de créditos hipotecarios del Banco del IESS (BIESS), que entró en vigencia en agosto de 2019, otorgará un total de USD 900 millones en créditos para familias. Asimismo, programas del Gobierno central, como el “Fideicomiso Vivienda para la Prosperidad”, de USD 65 millones, que desde diciembre de 2018 permite financiar casas desde 70 mil hasta 90 mil dólares, y programas similares a “Tu arriendo por tu casa”, actualmente en vigencia en el municipio de Santo Domingo, dirigida a hogares pobres que permitirá capitalizar el canon de arriendo que haga por viviendas sociales, a 15 años y tasa preferencial, debieran ayudar a aumentar la demanda del sector.

5.3. Sector construcción

En el sector construcción (F), el patrimonio sin utilizar ascendió a USD 375 millones en el 2017. En el año 2017 la principal empresa constructora sin ventas corresponde al Consorcio Línea 1 del Metro de Quito (con USD 76 millones), de capitales españoles, cuya obra se encuentra en las etapas finales de construcción. Los restantes USD 299 millones de patrimonio inmovilizado corresponden a empresas constructoras y de ingeniería, con un patrimonio menor a USD 10 millones (salvo dos constructoras con patrimonio menor a USD 20 millones), que no han logrado realizar ventas en el mercado.

Las nuevas medidas económicas recientemente anunciadas por el Gobierno en octubre de 2018, que incluyen préstamos para constructores a tasas preferenciales, a través de la Corporación Financiera Nacional y el Banco del Pacífico; devolución del IVA para construcción de casas sociales, más de USD 900 millones para financiar obras de infraestructura pública, vialidad, sanitarias, etc., entre otras medidas, deberían dinamizar este sector.

5.4. Sector agricultura y ganadería, silvicultura y pesca

En el sector Agricultura y Ganadería, Silvicultura y Pesca (A), el patrimonio inmovilizado ascendió a USD 306 millones en el 2017. Las sociedades sin ventas en este sector corresponden a empresas agroindustriales, forestales, agrícolas, ganaderas, camaroneras, etc., con patrimonio menor a USD 6 millones (salvo Aquacarguill, con USD 15 millones).

El aumento progresivo del patrimonio sin utilizar en este sector parecería ser el resultado de un aumento en la oferta sin un aumento suficiente en la demanda, considerando que este sector debería tener muchas oportunidades de exportar al exterior. La elaboración de una política focalizada debe contar con más información y realizarse en forma conjunta con las cámaras de agricultura del país. El establecimiento de nuevos mercados y mejores condiciones para nuestros productos con nuestros socios comerciales más importantes, debería ayudar a mejorar los niveles de demanda de nuestros productos agropecuarios, por lo que debería formar parte de una agenda de desarrollo para el sector.

5.3. Sector comercio al por mayor y menor

En el sector Comercio (G), el patrimonio sin utilizar ascendió a USD 246 millones en el año 2017. Las empresas sin ventas en este sector corresponden a sociedades comercializadoras, importadoras y exportadoras, con patrimonio menor a USD 6 millones (salvo 4 sociedades con patrimonio entre los USD 19 y 52 millones).

El aumento progresivo de las sociedades sin ventas y de patrimonio sin utilizar en este sector parecería ser el resultado de un aumento en la oferta sin un aumento suficiente en la demanda. No obstante, la elaboración de una política focalizada debe contar con mayor información y realizarse en forma conjunta con las cámaras de comercio del país.

“

En Ecuador el 55% de las empresas sin ventas aún permanece en el mercado luego de 7 años, 18 puntos porcentuales arriba de Chile.

”

6. Comentarios finales

Existe una gran cantidad de empresas sin ventas con patrimonio menor a mil dólares y con alta tasa de supervivencia, lo cual evidencia la necesidad de una Ley de Quiebras moderna para Ecuador. En la actualidad, los trámites necesarios para realizar el cierre de una sociedad son:⁵

- Obtener partida de nacimiento y defunción de la empresa en la Superintendencia de Compañías (Supercias).
- Registrar las voluntades de los accionistas en cerrar la empresa (voluntaria o de oficio).⁶
- La Dirección de Disolución y Liquidación de la Superintendencia de Compañías da el visto para que continúen el proceso remitiendo resoluciones a los directivos, en un máximo de 8 días laborables, para que se publique por 3 días consecutivos en un diario de circulación masiva un extracto de la escritura pública.
- De acuerdo al Reglamento sobre Inactividad, Disolución y Cancelación de Compañías de la SCVS (el Reglamento), antes de emitir la resolución de disolución, la Superintendencia debe verificar que la compañía no registre obligaciones pendientes con ellos, con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, el Servicio de Rentas Internas, el Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador y el Servicio Nacional de Contratación Pública, que no existen obligaciones tributarias pendientes

⁵ Se agradece a la Cámara de Industrias de Quito por facilitar esta información.

⁶ Disolución de oficio: Cuando la Superintendencia de Compañías declara disuelta a una compañía sin capital, por no crear capital social; Disolución voluntaria: Solicitud dirigida a la Superintendencia de Compañías, firmada por el representante legal y abogado, escrituras y actas, designación del liquidador, etc.

7. Conclusiones

y que no hubiere contratos con entidades del sector público que no hubieren sido ejecutados en su totalidad.

- De acuerdo al Reglamento, solo las compañías que no tengan obligaciones pendientes con terceras personas, naturales o jurídicas, públicas o privadas, podrán solicitar al Superintendente de Compañías, la disolución y liquidación de la compañía y la cancelación de la inscripción en el Registro Mercantil en un solo acto, siendo sus accionistas responsables de pagar si posteriormente se estableciera la existencia de alguna deuda.
- Con la resolución de la disolución aprobada por la Super-cias, los representantes deben presentarse al Registro Mercantil y luego volver a la Super-cias para finalizar el trámite.

El tiempo de este proceso puede durar entre 1 a 5 años para micro o pequeñas empresas. Para empresas grandes puede durar entre 6 a 10 años. La gran cantidad de tiempo que se puede tardar el liquidar una empresa en Ecuador explica por qué existe una gran cantidad de sociedades sin actividad que no quiebran. Desde el punto de vista administrativo, la normativa actual exige que las empresas no mantengan ninguna deuda con instituciones públicas y con privados para así proceder a su quiebra, lo cual resulta improbable en el caso de quiebras motivadas por insolvencia de la empresa.

De acuerdo al reporte “Doing Business 2019” del Banco Mundial, Ecuador ocupa el puesto 158 de 190 economías en cuanto al manejo de insolvencia de negocios. El World Bank Group (2016), ha emitido un set de principios generales que un sistema de crédito, manejo de insolvencia y liquidación de empresas debe tener en la actualidad en economías modernas. Urge que Ecuador modernice el régimen de quiebras vigente, que permita la salida de empresas insolventes, respetando en la medida de lo posible los derechos de los acreedores públicos y privados, y que permita la continuidad de operación de aquellos negocios que son financieramente viables.

En el presente trabajo se caracterizó la problemática de las sociedades sin ventas en Ecuador. Las empresas sin ventas pueden dividirse en dos grupos: aquellas con un patrimonio bajo, cuyo principal problema son los costos y trabas para salir de mercado; y aquellas que tienen un patrimonio elevado, invertido en activos que no están siendo utilizados, cuyos problemas tienen que ver con retraso de proyectos, falta de demanda y baja competitividad, entre otros.

Respecto al primer grupo, para facilitar la salida rápida, ordenada y de bajo costo para estas sociedades es urgente una Ley de Quiebras moderna, que siga las recomendaciones del Banco Mundial, y que permita a las sociedades financieramente viables mantenerse intervenidas y activas hasta poder solventar sus deudas o venderse enteras a un mejor valor de mercado.

Respecto al segundo grupo, la inactividad se concentró principalmente en los sectores dedicados a la minería, actividades inmobiliarias, construcción, comercio y agropecuario. El patrimonio no utilizado en el sector minero se encuentra concentrado en cuatro sociedades propietarias de cuatro mega proyectos mineros. Si bien los problemas ambientales ocasionados han sido fiscalizados por la autoridad, los conflictos con la comunidad que han generado durante su tramitación señalan la necesidad de tener una política de Estado más proactiva de consulta a las comunidades.

En los sectores inmobiliario y construcción, las medidas anunciadas recientemente por el Gobierno, inyectando recursos mediante préstamos a tasas preferenciales para constructores y hogares, debieran ayudar a dinamizar la demanda y disminuir el patrimonio sin utilizar.

En los sectores comercio y agropecuario, la adopción de medidas de política de fomento debe ser motivada en mayor información y en acuerdo con las cámaras de comercio y de agricultura del país. En el caso del sector agropecuario, la apertura de nuevos mercados externos o conseguir mejores condiciones de entrada para nuestros productos en los mercados actuales debiera formar parte de una agenda moderna de desarrollo para el país.



Referencias Bibliográficas

- Arellano, P. y E. Jiménez (2016). Dinámica Empresarial. Brechas regionales y sectoriales de las Pyme en Chile. Periodo 2005-2014. *Unidad de Estudios. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo*. Disponible: <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2016/02/Bolet%C3%ADn-Din%C3%A1mica-Empresarial-2005-2014.pdf>
- Barba G., M. Bugamelli, F. Schivardi, C. Altomonte, D. Horgos y D. Maggioni (2011). The Global Operations of European Firms. *Bruegel Bruepint 12*. Disponible en https://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/efige_II_ws_14711.pdf
- Hsieh C. y P. Klenow (2009). Misallocation and Manufacturing TFP in China and India. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 124 (4), 1403-1448.
- Lima, J. y J. L. Castillo (2018). Dinámica Empresarial de las Sociedades en el Sector Industrial Manufacturero del Ecuador: Periodo 2003 a 2016. *Boletín de Política Económica*, (1), 21-28. Centro de Investigaciones Económicas, FCSH-ESPOL.
- World Bank Group (2016). *Principles for effective insolvency and creditor/debtor regimes*. Disponible en <http://pubdocs.worldbank.org/en/919511468425523509/ICR-Principles-Insolvency-Creditor-Debtor-Regimes-2016.pdf>
- The World Bank (2019). *Easy of Doing Business in Ecuador*. Disponible en <http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/ecuador>





Fintech:

Perspectivas de innovación en la industria financiera y oportunidades de inclusión para las Pymes.

Autor: Viviana Borja

Profesora de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, FCSH-ESPOL

yborja@espol.edu.ec



1. Introducción

El desafío competitivo de los países implica un mayor alcance en la elaboración de políticas industriales, particularmente si el objetivo es lograr crecimiento en medio de complejas condiciones locales e internacionales. Una política industrial efectiva es aquella que también se preocupa de promover los cambios en la estructura tradicional de los sectores económicos, para que se ajusten a las nuevas tendencias del mercado.

El desarrollo industrial demanda de una serie de elementos para alcanzar condiciones de competitividad; por tanto, la innovación en cualquier contexto empresarial se convierte en un componente que no debe desvincularse de las políticas industriales de un país.

La cuarta revolución industrial (4.0), el denominado internet de las cosas, entre otros avances tecnológicos, transforman desde los modos de producción hasta la forma en la que vivimos, trabajamos e incluso la manera de relacionamos con las demás personas. En el siglo pasado, hablar de la industria implicaba pensar automáticamente en las empresas manufactureras; sin embargo, la dinámica de los mercados transformó esa percepción dando espacio a reconocer la hegemonía de la industria de los servicios, así, por ejemplo: el crecimiento en la infraestructura de redes, la disminución de los costos del internet, la amplia gama de equipos inteligentes para asegurar la transmisión de datos, el desarrollo de la inteligencia artificial para el reconocimiento de patrones de consumo y el comportamiento de los clientes, entre otros, han sido factores determinantes en el cambio de paradigma en las industrias, y la industria de servicios financieros no es la excepción. La evolución del sistema bancario desde la fundación del primer banco hasta la era de la digitalización con aplicaciones de banca móvil, ha sido vertiginosa. Sin embargo: ¿pueden los bancos reinventarse?, ¿en qué medida la disrupción digital afectará a la industria financiera y al sector industrial en general?

Las tecnologías financieras, conocidas también como Fintech (financial technologies), son empresas que se apalancan en la tecnología para ofrecer y sustituir las funciones de intermediación financiera de los bancos. La innovación digital en los servicios de la industria financiera se enmarca bajo este concepto. El objetivo es masificar a través de las TIC's el acceso y uso de servicios que tradicionalmente son ofrecidos por el sistema financiero.

Para Berrío, et al. (2016), las Fintech han rediseñado la industria financiera ofreciendo alternativas eficientes a requerimientos específicos del mercado. Se trata de exigir innovación, eficiencia y competitividad a los actores tradicionales del sistema bancario. La finalidad es ofertar productos y servicios más eficientes, rápidos y accesibles. Por último, para que la innovación genere inclusión financiera, es imperativo que los productos y servicios estén destinados a aumentar la capacidad financiera de los agentes, tanto a nivel de personas como de empresas.

De acuerdo al informe Fintech 2017 del Banco Interamericano de Desarrollo, la incursión de estas empresas contribuirá a reducir la brecha de financiamiento que afecta al sector productivo de América Latina y el Caribe, con énfasis en la inclusión financiera de las Pymes, las cuales representan aproximadamente el 90% de las empresas de la región, el 60% del empleo, y un 28% del PIB; en definitiva, desempeñan un rol clave en el desarrollo productivo de los países. Sin embargo, la realidad financiera de las Pymes es que el acceso al financiamiento constituye un reto; deben enfrentar poca oferta de crédito y altas tasas de interés, lo cual afecta sus posibilidades de crecimiento, realizar inversión y supervivencia en el mercado.

El financiamiento es la posibilidad de obtener recursos monetarios que van a permitir llevar a cabo los proyectos de mediano y largo plazo que planifica una empresa. La crisis financiera del 2008 provocó severas repercusiones en las operaciones crediticias a nivel mundial de tal forma que, las entidades del sector financiero tuvieron que priorizar las inyecciones de capital. La crisis se convirtió en una oportunidad que, sumada a los avances tecnológicos de la época, originó la aparición de las Fintech para cubrir, entre otros aspectos, el vacío en el acceso al financiamiento que la banca tradicional dejó en el mercado financiero.

Este artículo describe del potencial de las Fintech a nivel global, regional y local, para promover la inclusión financiera de las Pymes a través de procesos de innovación y acceso al financiamiento.

2. Fintech a nivel global

Las Fintech facilitan el acceso a nuevos modelos para la obtención de un préstamo; por lo que las plataformas de financiamiento alternativo están empezando a cambiar la forma en la que los agentes; en especial las Pymes acceden al crédito para generar inversión.

De acuerdo a un estudio realizado por Cambridge Centre for Alternative Finance (2018),¹ China cuenta con el primer mercado financiero alternativo más grande del mundo con un volumen de US\$ 104 mil millones en 2017. Según la CAF (2016), las innovaciones financieras están siendo utilizadas para beneficiar al segmento Pymes. De manera puntual, las plataformas de financiamiento son la primera opción de servicio financiero para las Pymes, así, por ejemplo, entre los países con el mayor número de transacciones se encuentran Estados Unidos, Inglaterra, China y África.

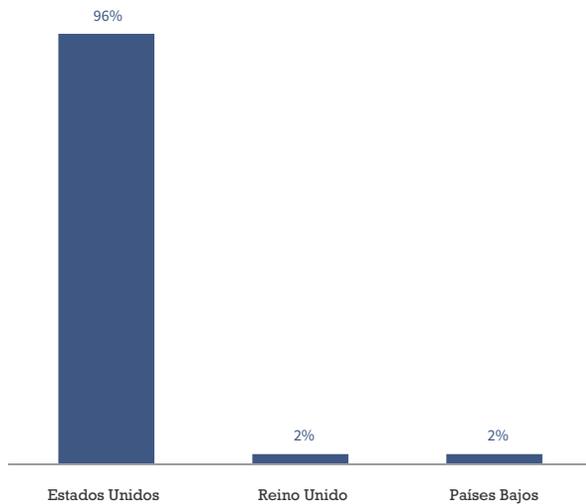
La revista Forbes enlistó las 50 principales empresas tipo Fintech a nivel global. Las Fintech más innovadoras concentran mayoritariamente sus operaciones en EE.UU. con un 96% de presencia en ese país. Los servicios que brindan corresponden en primer

lugar al de pagos con un 24%, seguido de Wall Street con un 20% y finanzas personales con un 14% (Gráfico 1 y 2). En los Estados Unidos, el financiamiento alternativo para las empresas representó US\$ 10.1 mil millones, o el 24% del mercado total de los Estados Unidos.

En cuanto al contexto europeo, la Autoridad Bancaria Europea (EBA por sus siglas en inglés), afirma que la disrupción financiera nació en el 2010; sin embargo, fue hasta marzo del 2017 cuando la EBA elaboró un “mapa Fintech” determinando que existen alrededor de 1500 empresas dedicadas a este modelo de negocio en toda la Unión Europea y que su actividad principal consiste en funcionar como puntos de pago, seguido de la captación de capital, depósitos y créditos.

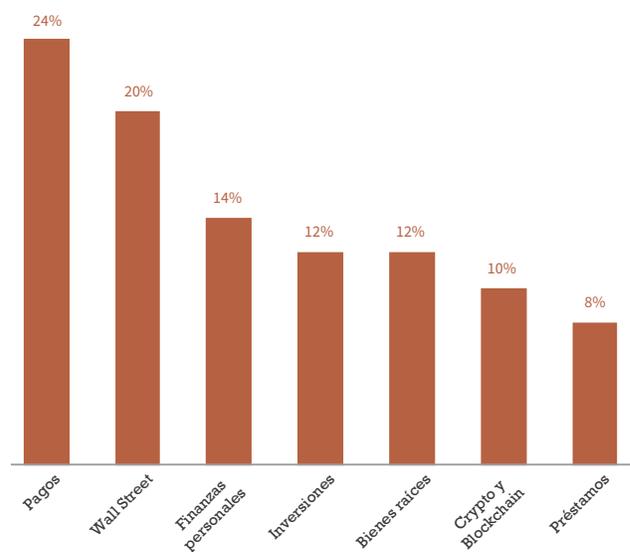
Las Fintech son fundamentalmente negocios online, lo cual implica una estructura de costos más liviana en comparación con la de un banco; por lo tanto, poseen mayor flexibilidad atendiendo a los grupos excluidos del sistema financiero.

Gráfico 1: Ubicación Empresas Fintech



Fuente: Forbes 2019.
Elaboración: Autor.

Gráfico 2: Giro de Negocio de las Fintech



Fuente: Forbes 2019.
Elaboración: Autor.

¹ El Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), es un instituto internacional de investigación de las finanzas alternativas.

3. Fintech a nivel regional

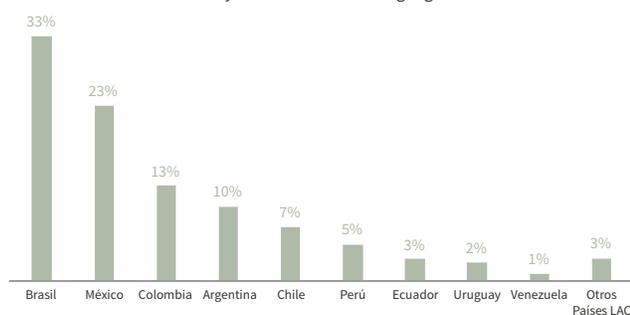
La Corporación Interamericana de Inversiones (CII, 2015),² enlista las razones por las cuales las Fintech representan una oportunidad para las Pymes de la región:

1. Facilitan el financiamiento: ofrecen préstamos más flexibles con tasas atractivas.
2. Impulsan el crecimiento: el crecimiento del comercio electrónico trae un crecimiento de las Pymes, y un aumento en su productividad.
3. Generan datos útiles sobre clientes. La Big Data proporciona a las Pymes información sobre sus clientes, permite personalizar y vender según los gustos y preferencias de los usuarios.

Para Ferraro et al. (2011), las Pymes tienen mayor facilidad para obtener financiamiento cuando predominan los bancos públicos. La banca privada está supeditada a entregar altos niveles de rentabilidad, por lo que otorgar crédito a las Pymes implica una revisión exhaustiva de sus proyectos, nivel de crecimiento de las ventas, balances, etc., todo con la finalidad de disminuir el riesgo. Cuando el acceso al crédito es heterogéneo desencadena desigualdad en las capacidades productivas y una potencial brecha al interior de los sectores productivos.

El estudio del CCAF indica que el financiamiento alternativo regional creció de US\$ 342 millones en 2016 a US\$ 663 millones en 2017. Brasil, México y Chile son los tres mercados de mayor volumen, y representan 78% del total de la región. Se conoce además que el 85% del financiamiento alternativo de la región se canalizó para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), siendo Chile la economía con mayor volumen de financiación empresarial (27% del mercado regional).

Gráfico 3: América Latina y el Caribe: Ubicación geográfica de las Fintech 2018



Fuente: Fintech América Latina 2018: Crecimiento y consolidación.
Elaboración: Autor.

En cuanto al estado de la industria Fintech en América Latina, la colaboración conjunta entre el BID y Finnovista³ destaca la evolución de los diferentes segmentos de negocio y la distribución geográfica de las Fintech. Al 2018 se identificaron 1166 emprendimientos financieros digitales en 18 países. Brasil es la economía con mayor presencia de Fintech con un 33% aproximadamente, seguido de México con un 23% y Colombia con un 13% (Gráfico 3). Los servicios que brindan corresponden en un 24% para pagos y remesas, un 18% para préstamos y un 16% gestión de finanzas empresariales (Gráfico 4).

Gráfico 4: Servicios de las Fintech 2018



Fuente: Fintech América Latina 2018: Crecimiento y consolidación.
Elaboración: Autor.

Para el BID, el éxito de las Fintech radica en conceder préstamos a tasas de interés más bajas, de manera más ágil (todo el proceso de obtención del crédito es virtual), permitiendo a las Pymes y los agentes con poco o nada de historial crediticio desarrollar sus negocios. Según De Olloqui, Andrade y Herrera (2015), la alta tasa de agentes que actualmente lleva a cabo transacciones en efectivo y utilizan servicios financieros informales, no migrarán al sector formal a menos que los productos sean fáciles en su acceso y uso; además de contener una alta propuesta de valor centrada en las necesidades de los agentes.

El ecosistema Fintech abre un espacio a las Pymes para facilitarles el acceso al crédito. Sin embargo, se deben considerar una serie de factores que van desde los cambios en el comportamiento de los usuarios de la banca, así como de acciones tanto del sector público y privado que deben responder a mejorar las necesidades de financiamiento e inversión que tienen las Pymes y el sector productivo en general.

² La Corporación Interamericana de Inversiones (CII), miembro del Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

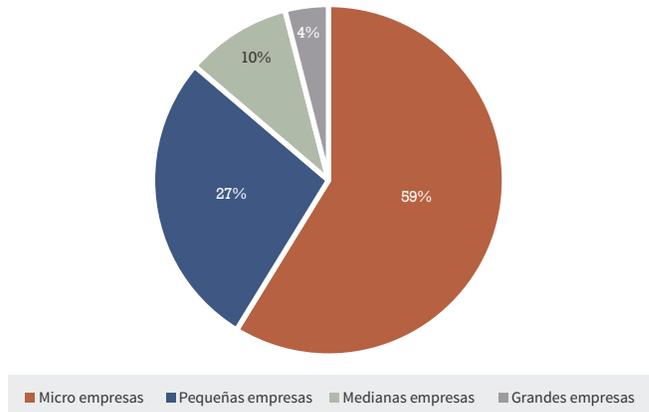
³ Finnovista es una organización que potencia los ecosistemas Fintech en América Latina y España a través de una plataforma que abarca programas, eventos, proyectos de investigación y otros proyectos de innovación colaborativa.

4. Fintech a nivel local

Las Pymes son una fuente muy importante de recursos en la economía ecuatoriana. Se conoce que la composición empresarial local está formada en un 37% por Pymes y en un 96% por Mipymes (Gráfico 5).

En la Tabla 1 se observa que el segmento de las Pymes tiene una baja participación en el monto de crédito otorgado por las instituciones financieras. Los principales bancos del sector público otorgaron financiamiento a las Pymes en un 7% en comparación con el 12% de los principales bancos del sector privado. De la misma manera, según la CFN (2017), las Pymes deben pagar por esos préstamos una tasa de interés promedio del 11% aproximadamente en comparación con el 9% que pagan las empresas que no pertenecen al segmento Pymes. En cuanto a las instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), el promedio anual de crédito comercial productivo, entre el 2017 y 2018, asciende a US\$ 348 millones ver (tabla 2).

Gráfico 5: Composición empresarial ecuatoriana



Fuente: Estados Financieros por Rama, diciembre 2017. Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
Elaboración: Autor.

Tabla 1: Crédito comercial - productivo otorgado por las principales instituciones financieras (millones de dólares).

Crédito por Segmento	Principales Bancos Públicos	Participación	Principales Bancos Privados	Participación	Total
PYMES	\$ 97,80	7%	\$ 668,10	12%	\$ 765,90
Grandes Empresas	\$ 1.228,80	93%	\$ 4.958,40	88%	\$ 6.187,20
TOTAL	\$ 1.326,60	100%	\$ 5.626,50	100%	\$ 6.953,10

Fuente: Análisis del Sistema Financiero Nacional, noviembre 2017. Corporación Financiera Nacional.
Elaboración: Autor.

Tabla 2: Crédito comercial - productivo otorgado por las instituciones financieras reguladas por la SEPS (millones de dólares)

Año	Monto de Crédito
A marzo 2019	\$ 324
2018	\$ 336
2017	\$ 360

Fuente: Boletín Financiero, marzo 2019. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
Elaboración: Autor.

Las Pymes necesitan de la innovación en el acceso al financiamiento como factor clave para su crecimiento, aumentar su productividad, mejorar su oferta y llegado el momento ampliar sus operaciones a nivel global. Las Fintech se convierten en una alternativa valiosa para cubrir esa expectativa.

De acuerdo al BID (2017), la tasa de crecimiento en Ecuador para las empresas Fintech 2017 a 2018 fue del 162%, es decir pasó de 13 a 34 emprendimientos. Sin embargo, Ecuador está en una fase inicial. Del total de emprendimientos Fintech regionales, el 3% se ubican en el país mientras que el promedio regional es de un 10% aproximadamente.

En mayo del 2017 se realizó el primer encuentro Fintech Ecuador. El objetivo del evento fue profundizar las oportunidades respecto al potencial de los servicios financieros digitales en el país. Además, se logró identificar a las principales Fintech ecuatorianas (Tabla N°3).

Tabla 3: Principales Fintech Ecuatorianas.

Fintech Ecuatorianas	Tipo de servicio	Inicio de actividades	Segmento	Ubicación	Capital
 CROWDFUNDING EN ECUADOR	Plataforma de crowdfunding que provee a artistas y creativos ecuatorianos de los recursos monetarios necesarios para volver sus ideas realidad.	2014	Crowdfunding	Quito	\$ 90,000
	Ofrece préstamos e inversiones a las personas. Se encuentra regulada Supercias.	2019	Banca Digital	Quito	\$ 50,000
	Plataforma online para la emisión de facturas, notas de crédito y retenciones electrónicas de profesionales independientes y Pymes del Ecuador. Actualmente cuentan con 900 clientes activos.	2016	Gestión Financiera Empresarial	Quito	No se obtiene información
	Plataforma de crowdfunding. Entre las categorías para las que se recaudan fondos se encuentran: arte y música, deportes, emprendimientos, estudios, eventos, proyectos sociales, salud, etc.	2015	Crowdfunding	Quito	\$ 30,000
	Plataforma que permite automatizar las conversaciones entre las empresas del sector financiero y sus clientes a través de los canales de mensajería instantánea como Facebook Messenger y WhatsApp.	2018	Tecnologías para empresas financieras	Quito	No se obtiene información
	Consiste en digitalizar la tarjeta de crédito o débito en una aplicación celular. Quien cobra también debe tener descargada la app.	2015	Pagos y cobros	Cuenca	No se obtiene información

Fuente: Finnovista 2017
Elaboración: Autor.

Por otra parte, el Banco Central del Ecuador realizó la encuesta de oferta y demanda de servicios financieros – Empresas 2017, cuyo objetivo fue diagnosticar el estado de la inclusión financiera a nivel empresarial para brindar al Gobierno Central un panorama de los avances, retos y limitaciones en ese ámbito.

La encuesta se aplicó a 1284 empresas. El 70% fueron Pymes y un 30% microempresas. En cuanto a las Pymes se obtuvieron los siguientes resultados:

1. El 89% de sus cobros los reciben a través efectivo o cheque.
2. El 94% indicó conocer sobre la posibilidad de realizar transacciones financieras desde el celular.
3. Apenas un 3% tiene activa una cuenta en su teléfono.
4. El 98% indicó que no está interesado en utilizar ese medio. Entre las razones principales, el 70% manifestó que prefiere mantener sus actuales medios, un 20% lo considera inseguro y el 10% admite que no sabe cómo hacer transacciones financieras por estos canales.

“

La tasa de crecimiento en Ecuador para las empresas Fintech 2017 a 2018 fue del 162%, es decir pasó de 13 a 34 emprendimientos. Sin embargo, Ecuador está en una fase inicial. Del total de emprendimientos Fintech regionales, el 3% se ubican en el país mientras que el promedio regional es de un 10% aproximadamente.

”

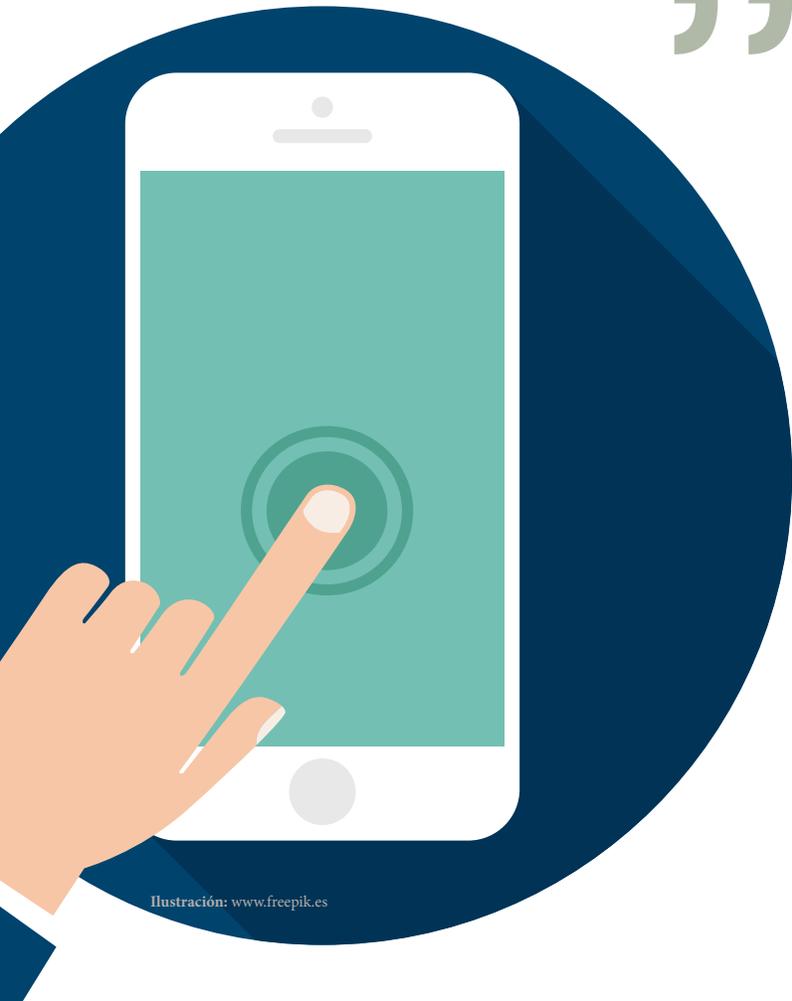


Ilustración: www.freepik.es

En virtud de los resultados, las políticas industriales enfocadas al segmento Pymes podrían incentivar el uso de las plataformas digitales como un mecanismo de innovación y crecimiento en el sistema financiero. En este punto vale la pena preguntarse: ¿qué ocurre con el acceso a internet en el Ecuador? Según los datos de la Arcotel 2018, el acceso en las zonas urbanas es del 46% y del 19% de las zonas rurales; Guayas y Pichincha son las provincias con mayor acceso al servicio, 27% y 31% respectivamente; en cuanto al internet móvil (celulares), existe un 55% de penetración en el mercado.

5. Conclusiones y discusión

El internet está transformando los hábitos de consumo e inversión en las diferentes industrias. En la industria financiera, las Fintech están convirtiéndose en una alternativa rápida, segura, económica y viable para ofertar servicios financieros personalizados mediante el uso de la tecnología. Facilitan el acceso al capital semilla para fomentar la generación de crédito e inversión de los agentes.

La falta de acceso al financiamiento constituye un obstáculo para la inversión y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. La intervención de los gobiernos, a través de la regulación, así como de la banca privada, mediante el desarrollo de alternativas de servicios, se vuelve vital para promover procesos de inclusión e innovación en la industria financiera y beneficiar a este tipo de agentes. Sin embargo, determinar la brecha de financiamiento que las Fintech pueden reducir es una tarea pendiente que poco a poco irá tomando protagonismo en futuros análisis del sector.

El auge de las Fintech demanda que los hacedores de política consideren la construcción de un marco regulatorio que, de manera expedita, permita pensar en: i) la madurez de las Fintech; ii) la seguridad de los consumidores financieros; iii) la confianza para los inversionistas; iv) los incentivos para la vinculación de la banca privada y pública, y; v) la competencia leal. El objetivo es volverlas más visibles o menos ajenas a la cotidianidad de los diferentes usuarios.

Asimismo, el Gobierno tiene un importante rol que cumplir en promover el acceso a internet; un trabajo conjunto con las empresas dedicadas a la comercialización del servicio, para garantizar el fortalecimiento de su infraestructura y disminuir las barreras de entrada. El crecimiento en el sector de las telecomunicaciones es determinante para dar paso a los emprendimientos financieros digitales.



Referencias Bibliográficas

- Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones. (2018). *Boletín Estadístico IV Trimestre 2018*. ARCOTEL
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Boletín Trimestral de Inclusión Financiera Agosto 2018*. BCE.
- Banco Central del Ecuador. (2017). *Encuesta Oferta y Demanda de Servicios Financieros Empresas 2017*. BCE.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2015). *Razones por las que las empresas FinTech representan una oportunidad para las instituciones financieras y las PYME*. Obtenido de <https://blogs.iadb.org/bidinvest/es/fintech-son-una-oportunidad-para-las-instituciones-financieras-negocios-sostenibles/>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2017). *FinTech: Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y Caribe. (2017)*. Washington, D.C. <https://doi.org/10.18235/0000703>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2018). *Fintech: América Latina 2018: Crecimiento y consolidación*. <https://doi.org/10.18235/0001377>
- Berrío, J. C., Borja, W., García, L., & García. (2016). *Oportunidades y retos de la industria Fintech para la inclusión financiera*. *Semana Económica*, 1-11.
- Cambridge Centre for Alternative Finance. (2018). *Reaching new heights: The 3rd Americas Alternative Finance Industry Report*. CCAF
- Corporación Financiera Nacional. (2017). *Análisis del Sistema Financiero Nacional Noviembre 2017*. CFN B.P.
- De Ollouqui, F., Andrade, G., & Herrera, D. (2015). *Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: coyuntura actual y desafíos para los próximos años*. Inter-American Development Bank.
- European Banking Authority. (s.f.). *Financial Innovation and Fintech*. Obtenido de <https://eba.europa.eu/financial-innovation-and-fintech>
- Ferraro, C. A., Goldstein, E., Zuleta, J., Alberto, L., & Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*.
- Finnovista. (2017). *Fintech Radar Ecuador identifica un ecosistema Fintech emergente en Ecuador con más de 30 startups*. Obtenido de <https://www.finnovista.com/fintech-radar-ecuador/>
- Forbes. (2019). *The Most Innovative Fintech Companies In 2019*. Obtenido de Forbes: <https://www.forbes.com/fintech/2019/#1577de082b4c>
- Gabor, D., & Brooks, S. (2017). *The digital revolution in financial inclusion: international development in the fintech era*. *New Political Economy*, 22(4).
- Ground, B. N. (2016). *The Americas Alternative Finance Benchmarking Report*. Cambridge Centre for Alternative Finance, Judge Business School University of Cambridge, Cambridge.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina: muchas empresa y poca innovación*. The World Bank.
- Rojas, L. (2016). *La ción de las empresas FinTech y el futuro de la Banca*. Banco de Desarrollo de America Latina CAF (Vol. 14, p. 43). <https://doi.org/978-980-6810-67-9>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017). *Estados Financieros por Rama Diciembre 2017*.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2019). *Boletín Financiero 2019*.
- 





**SECCIÓN DE
INTERÉS:**

Política Social

Una mirada al trabajo infantil en Ecuador 2003-2018

Autora: Andrea Molina-Vera

Profesora-investigadora de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas-FCSH de la ESPOL.
amolina@espol.edu.ec

1. La conceptualización y definiciones

El trabajo infantil hace referencia a aquel trabajo de niños y adolescentes que atenta contra sus derechos, su salud física, emocional, seguridad o desarrollo moral. En este sentido, el trabajo infantil hace referencia a aquella ocupación que es un obstáculo para el desarrollo y crecimiento adecuado del niño y adolescente, y que; por lo tanto, afecta su bienestar actual, su potencial futuro y eterniza círculos de pobreza. Este es el trabajo de niños y adolescentes que hay que erradicar.

En este concepto existen los casos graves de trabajo infantil, denominados “peores formas de trabajo infantil,” que involucran: esclavitud, prostitución, actividades ilícitas con drogas, etc. También se distinguen las formas peligrosas de trabajo infantil que están relacionadas a condiciones de riesgo y peligro, como: espacios confinados, exposiciones o manipulación de sustancias o herramientas peligrosas, espacios bajo tierra, bajo agua, temperaturas extremas, horarios prolongados, jornadas nocturnas, etc.

Siendo así, el trabajo infantil no forma parte de los indicadores de mercado laboral, estos últimos se entienden para los adultos (o para adolescentes de 15 a 17 años que no incumpla la normativa) y se quiere que exista más trabajo; mientras que con relación al trabajo infantil el objetivo es erradicarlo.

Pasar de la conceptualización a la medición estadística, contempla el ejercicio de traducir las normativas de trabajo infantil en formularios de encuestas y en indicadores que se puedan monitorear. En el caso de Ecuador, además de la normativa internacional, como la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos del Niño, el Convenio de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre la edad mínima para trabajar (número 138) y el Convenio OTI sobre las peores formas de trabajo infantil (número 182), existe una normativa nacional que hay que considerar para la medición de esta problemática. En cuanto a la normativa nacional, el Código de la Niñez y Adolescencia (CNA), contribuye en la definición de umbrales para la definición operativa de trabajo infantil.

El CNA especifica a como edad mínima para el trabajo los 15 años. Es decir, que todo niño por debajo de los 15 años que esté trabajando es considerado en trabajo infantil. Y para aquellos adolescentes entre 15 y 17 años, el CNA plantea que el adolescente puede llevar a cabo trabajos con un límite de 6 horas diarias durante 5 días a la semana, siempre que no perjudique los derechos a la educación y cumpla con todas las garantías legales y laborales, como mecanismos para proteger su integridad y garantizar su desarrollo.¹ En tal sentido, una forma aproximada de definir el trabajo infantil entre los 15 y 17 años, es revisar si el adolescente trabaja más de las 30 horas a la semana.

Adicionalmente, en temáticas sensibles como el trabajo infantil, parte de esta realidad, particularmente las peores formas de trabajo infantil son difíciles de visibilizar y cuantificar a través de las encuestas regulares y puede estar subestimada. Por tal motivo, existen encuestas de hogares especializadas en trabajo infantil, en donde el informante no es solo el adulto sino también el informante directo, es decir, el niño o adolescente, donde se pregunta en detalle por la situación del trabajo para identificar riesgos o peligros, confinamiento, temperatura de lugar, uso de herramientas, el trato con los adultos, y donde se recaba información en detalle sobre la actividad de la empresa y la ocupación o tarea del niño y adolescente, entre otras. En el país han existido dos encuestas oficiales especializadas de trabajo infantil, realizadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) una en el 2001 y la otra, 11 años después, en el 2012. Sin embargo, debido a la necesidad de contar con información de esta problemática de manera periódica, se realiza la estimación del trabajo infantil en las encuestas de empleo, desempleo y subempleo del país (ENEMDU-INEC), como la mejor aproximación al concepto que se quiere identificar.

Cifras oficiales del trabajo infantil, usando las ENEMDU en plataformas de información del Gobierno, como el Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE) o el Sistema Integrado de Conocimiento y Estadística Social (SICES), definen al trabajo infantil como el trabajo de al menos 1 hora en la semana

¹ Esto tiene concordancia con las recomendaciones generales de OIT, que establecen que, bajo una edad mínima para trabajar, toda ocupación será trabajo infantil. Mientras que, para los adolescentes que estén en edad de trabajar (aunque todavía sean menores de edad), se tiene que revisar si la ocupación está clasificada como las peores formas de trabajo infantil, o las formas peligrosas de trabajo infantil o constituye horarios prolongados. 20 a. Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, CIET. Ginebra, 2018, documento 13.

de referencia para todos los niños y adolescentes entre 5 a 17 años. En este artículo, en cuanto al trabajo infantil de los adolescentes entre 15 a 17 años, se presenta un apartado que compara dos definiciones; una, la que se ha usado en estas plataformas de información mencionadas, y; dos, una definición de trabajo infantil empleado el criterio de horas prolongadas para el grupo de 15 a 17 años. Estas definiciones darán un resultado diferente en cuanto a tasa y evolución del trabajo infantil para el grupo de 15 a 17 años y con ello se afectará en algo la tasa para todo el grupo de edad (esto es de 5 a 17 años).

2 Las cifras del trabajo infantil en Ecuador niños y adolescentes entre 5 a 14 años

Primero, tanto el Sistema Nacional de Información (SNI), como el Plan Toda Una Vida² centran el objetivo de erradicar el trabajo infantil en el grupo de edad de 5 a 14 años. El trabajo infantil en este grupo de edad pasó del 8,3% en el 2003 al 2,6% en el 2013 y después de este año, el trabajo infantil de este grupo de edad se incrementó a 5,4% en el 2018. Es decir, en el 2013 había 85.515 niños entre 5 a 14 años en trabajo infantil, mientras que actualmente hay 201.634 niños. Estos resultados implican un retroceso en la erradicación del trabajo infantil, a cifras anteriores a las del año 2010. Actualmente, el Gobierno plantea llegar a una tasa de 2,7% en trabajo infantil para los niños de 5 a 14 años, es decir, la cifra del 2013 (ver Figura 1).

Segundo, una característica del trabajo infantil en el país es que esta realidad se concentra en el área rural, tanto en indicadores de distribución como en incidencia. Es decir, en indicadores de distribución se tiene que, del total de niños y adolescentes de 5 a 14 años en trabajo infantil, el 85% se encuentra en el área rural en comparación al 15% en el área urbana. En cuanto a indicadores de incidencia, actualmente, el 13% de los niños y adolescentes de este grupo de edad en el área rural se encuentran en trabajo infantil; mientras que, en el área urbana la tasa de trabajo infantil ha permanecido en tasas menores al 1%.

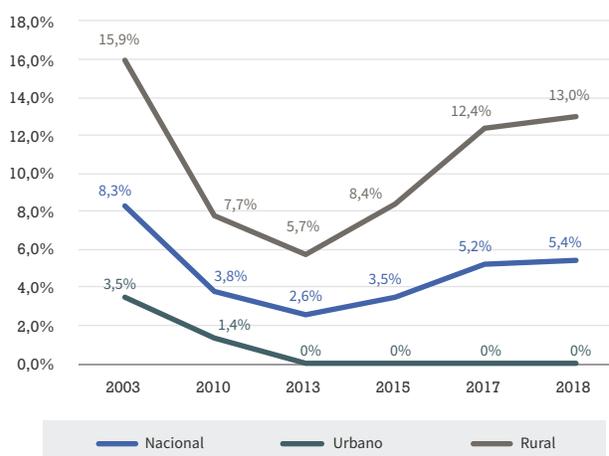
Finalmente, el trabajo infantil generalmente es más alto entre los hogares más pobres, evidenciando que esta problemática es parte de los mecanismos de las familias por cubrir un ingreso familiar de subsistencia. En la Tabla 1 se presenta las tasas de trabajo infantil por quintiles de ingreso en el área rural.



Del total de niños y adolescentes de 5 a 14 años en trabajo infantil, el 85% se encuentra en el área rural en comparación al 15% en el área urbana.



Figura 1: Trabajo infantil niños y adolescentes entre 5 a 14 años



Fuente: ENEMDU 2003-2018.

Elaboración: Autor.

Tabla 1: Trabajo infantil de 5 a 14 años a nivel rural según quintiles de ingreso familiar per cápita

Quintales	2003	2010	2013	2015	2017	2018
1	22,3%	12,4%	8,9%	13,2%	19,6%	18,6%
2	15,2%	8,0%	5,3%	7,5%	13,3%	11,2%
3	14,1%	8,3%	4,3%	8,5%	10,5%	11,3%
4	13,6%	11,0%	4,2%	6,7%	7,1%	11,2%
5	11,3%	9,4%	3,5%	2,8%	4,9%	8,7%

Fuente: ENEMDU 2003-2018.

Elaboración: Autor.

² Documento Toda Una Vida Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. SENPLADES, 2017.

3. El trabajo infantil entre los adolescentes de 15 y 17 años

La Tabla 1 muestra que, en el 2018, el 19% de los niños y adolescentes de los hogares del quintil más pobre en el área rural, se encuentra en trabajo infantil. Es evidente que esta realidad profundiza brechas de educación y oportunidades futuras que se traduce en aumento de desigualdades. Los resultados muestran que esta problemática se está incrementado llegando a cifras similares a las del año 2003.

¿Qué provocó la considerable disminución del trabajo infantil en el período 2003 al 2013? y ¿qué hizo que esta tendencia se revirtiera? En cuanto al trabajo infantil hay poca evidencia de la evaluación de programas; sin embargo, existe evidencia internacional y nacional de que los programas de transferencia de efectivo, como el BDH, reducen el trabajo infantil. En Ecuador, Edmonds y Schady (2010) encuentran que el BDH redujo el trabajo infantil. Es decir, que el BDH fue uno de los programas que contribuyó a la considerable reducción del trabajo infantil en el período 2003-2013 y que, al contrario, la disminución del número de beneficiarios de este programa a partir del 2013 (de 1.026.114 a 444.313 hogares) pudo haber afectado los logros obtenidos en materia de trabajo infantil.



El incremento del trabajo infantil en el último período, llegando a niveles anteriores al 2010, es un retroceso en la lucha contra esta problemática social.



La OTI reconoce que existe trabajo para los adolescentes entre 15 y 17 años que no constituye trabajo infantil, para que sea trabajo infantil la ocupación debe estar entre las peores formas de trabajo infantil o las formas peligrosas de trabajo infantil. Entre las formas peligrosas se hace referencia a las horas prolongadas de trabajo. En nuestro país, el CNA señala un límite de horas para la jornada de trabajo de los adolescentes entre 15 y 17 años, esto es que no puede pasar de las 30 horas a la semana. Con este umbral normativo, el trabajo infantil en este grupo de edad quedaría definido.

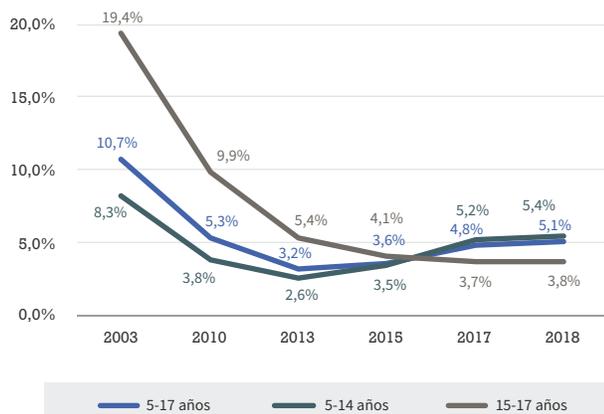
Actualmente, no existe una medición oficial de trabajo infantil para este grupo de edad; sin embargo, en plataformas del Gobierno, como el SIISE y el SICES, cuando se revisa la definición y los indicadores, se considera trabajo infantil a todo trabajo de al menos 1 hora en la semana para los niños y adolescentes entre 5 a 17 años. Empleando esa definición, el trabajo infantil alcanza cifras elevadas, pero se está incluyendo trabajo permitido para adolescentes entre 15 a 17 años como trabajo infantil.

Si se emplea la definición de trabajar al menos 1 hora, el trabajo infantil en el 2018 para niños y adolescentes entre 5 a 17 años es del 8% (esto es, 383.626 niños y adolescentes) y si se emplea el criterio de horas prolongadas para el grupo de 15 a 17 años, el trabajo infantil total (de 5 a 17 años) en el 2018 sería del 5,11% (esto es 241.729 niños y adolescentes).

Con esta definición alternativa, no solo la tasa de trabajo infantil es menor, sino que también las tendencias son diferentes. La Figura 2 muestra que, usando el criterio de horas prolongadas para el grupo de 15 a 17 años, el trabajo infantil de 5 a 14 años y de 5 a 17 años, tiene la tasa más baja en el año 2013, luego se incrementa; mientras que el trabajo infantil para el grupo de 14 a 17 años continúa disminuyendo. Esta tendencia es diferente a lo que presenta la Figura 3 con la definición de al menos 1 hora de trabajo, esta figura muestra que el trabajo infantil se ha incrementado a partir del 2013, tanto en el grupo de 5 a 14 años como en el grupo de 14 a 17 años.

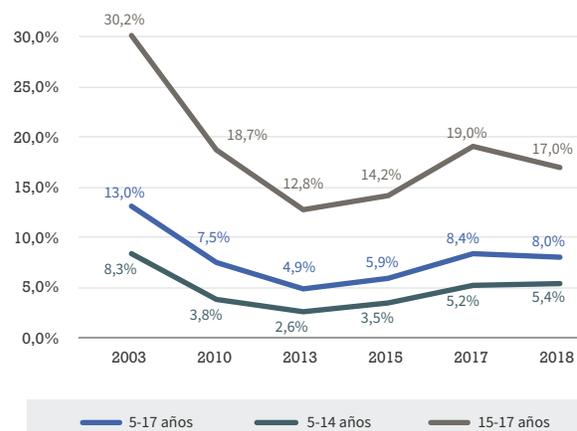
Con esta información, es importante destacar que el trabajo infantil para niños de 5 a 14 años se mide de manera más precisa en coincidencia con la normativa del país. Mientras que, en el grupo entre 15 y 17 años, se tiene una aproximación. Por ahora, este grupo de edad no tiene metas de erradicación de trabajo infantil ni una medición oficial, mientras que, ambos aspectos sí existen para los niños entre 5 a 14 años.

Figura 2: Trabajo Infantil considerando el criterio de horas prolongadas para los adolescentes entre 15 y 17 años



Fuente: ENEMDU 2003-2018.
Elaboración: Autor.

Figura 3: Trabajo Infantil con una definición de al menos 1 hora de trabajo para todas las edades



Fuente: ENEMDU 2003-2018.
Elaboración: Autor.

4 Reflexiones finales

El incremento del trabajo infantil en el último período, llegando a niveles anteriores al 2010, es un retroceso en la lucha contra esta problemática social. En el 2013, existían 85.515 niños entre 5 a 14 años, y actualmente hay 201.007 niños.

Uno de los factores que pudo haber incidido en ello, fue la disminución de los beneficiarios del BDH y posiblemente los errores de focalización de este programa a partir del 2013. La salida de hogares del programa, sin un seguimiento apropiado que alerte sobre esta problemática, muestra un proceso que no analizó los posibles efectos sociales de esta decisión. No existió ningún monitoreo de las familias a las que se les retiró el bono, que permita informar sobre la sostenibilidad de los logros alcanzados o información sobre el posible efecto en temas como el trabajo infantil.

Actualmente, el programa Bono de Desarrollo Humano está en un nuevo proceso de levantamiento de información, de cambio de metodología, de cambio de puntos de corte; esto plantea inquietudes: ¿cómo se mejoraría el programa para hacer sostenible sus beneficios?, ¿cómo se realizaría un proceso serio

de graduación que estime los efectos de retirar el BDH?, y; en relación con el trabajo infantil, ¿los nuevos cambios en el BDH permitirán que este programa ayude en el compromiso por erradicar esta problemática?

Finalmente, se destaca la importancia de una encuesta especializada que brinde información precisa y profunda del trabajo infantil, las peores formas y los trabajos peligrosos para todos los grupos de edad relevante.



Referencias Bibliográficas

Código de la Niñez y Adolescencia (2002). Ley no. 2002-100. Quito-Ecuador

Edmonds, E. and N. Schady (2012). Poverty Alleviation and Child Labor. *American Economic Journal: Economic Policy*, 4 (4): 100-24

OIT (2018) 20a. *Conferencia Internacional de estadísticos del Trabajo*. Ginebra, 10-19 de octubre 2018. Documento 13. Modificación de la Resolución de la 18.a CIET sobre las estadísticas del trabajo infantil en consonancia con la Resolución de la 19 a. CIET sobre las estadísticas del trabajo, la ocupación y la subutilización de la fuerza de trabajo.

OIT (2018). Estimaciones mundiales sobre el trabajo infantil. *Resultados y tendencias 2012-2016*. Oficina Internacional del Trabajo OIT. Ginebra, 2017.

Senplades (2017). *Toda una vida. Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Quito-Ecuador.

Vásconez, A, Muñoz, F. y C. Tomsich (2015). *Trabajo Infantil en Ecuador: Hacia un entendimiento integral de la problemática*. INEC-UNICEF, Quito-Ecuador.



Anexo

Tabla A1.
Trabajo Infantil a nivel Nacional, por grupo de edad.
Definición de trabajo infantil al menos 1 hora de trabajo en la semana de referencia para todas las edades

	5-17 años		5-14 años		15-17 años	
	%	Nº	%	Nº	%	Nº
2000	12,5%	474.764	7,5%	222.132	30,2%	252.632
2003	13,0%	499.169	8,3%	248.261	30,2%	250.908
2010	7,5%	282.671	3,8%	108.588	18,7%	174.082
2013	4,9%	212.007	2,6%	85.515	12,8%	126.492
2015	5,9%	256.037	3,5%	115.930	14,2%	140.106
2017	8,4%	375.342	5,2%	177.588	19,0%	197.754
2018	8,0%	383.626	5,4%	201.634	17,0%	181.992

Fuente: ENEMDU 2003-2018.

Elaboración: Autor.

Tabla A2.
Trabajo Infantil a nivel Nacional, por grupo de edad.
Definición de trabajo infantil al menos 1 hora de trabajo en la semana de referencia para los niños de 5 a 14 años y el criterio de horas prolongadas para los adolescentes entre 15 y 17 años

	5-17 años		5-14 años		15-17 años	
	%	Nº	%	Nº	%	Nº
2003	10,7%	409.361	8,3%	248.261	19,4%	161.100
2010	5,3%	200.478	3,8%	108.588	9,9%	91.889
2013	3,2%	138.626	2,6%	85.515	5,4%	53.111
2015	3,6%	156.239	3,5%	115.930	4,1%	40.308
2017	4,8%	215.634	5,2%	177.588	3,7%	38.046
2018	5,1%	241.729	5,4%	201.634	3,8%	40.095

Fuente: ENEMDU 2003-2018.

Elaboración: Autor.







www.ciec.espol.edu.ec

☎ (+593) 42-269096

✉ ciec@espol.edu.ec

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

t @CIEC_ESPOL