



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Comercio exterior y crecimiento económico en Ecuador, 1890-1950

Julio César Reyna Pérez

ADVERTIMENT. La consulta d'aquesta tesi queda condicionada a l'acceptació de les següents condicions d'ús: La difusió d'aquesta tesi per mitjà del servei TDX (www.tdx.cat) i a través del Dipòsit Digital de la UB (diposit.ub.edu) ha estat autoritzada pels titulars dels drets de propietat intel·lectual únicament per a usos privats emmarcats en activitats d'investigació i docència. No s'autoritza la seva reproducció amb finalitats de lucre ni la seva difusió i posada a disposició des d'un lloc aliè al servei TDX ni al Dipòsit Digital de la UB. No s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX o al Dipòsit Digital de la UB (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant al resum de presentació de la tesi com als seus continguts. En la utilització o cita de parts de la tesi és obligat indicar el nom de la persona autora.

ADVERTENCIA. La consulta de esta tesis queda condicionada a la aceptación de las siguientes condiciones de uso: La difusión de esta tesis por medio del servicio TDR (www.tdx.cat) y a través del Repositorio Digital de la UB (diposit.ub.edu) ha sido autorizada por los titulares de los derechos de propiedad intelectual únicamente para usos privados enmarcados en actividades de investigación y docencia. No se autoriza su reproducción con finalidades de lucro ni su difusión y puesta a disposición desde un sitio ajeno al servicio TDR o al Repositorio Digital de la UB. No se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR o al Repositorio Digital de la UB (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al resumen de presentación de la tesis como a sus contenidos. En la utilización o cita de partes de la tesis es obligado indicar el nombre de la persona autora.

WARNING. On having consulted this thesis you're accepting the following use conditions: Spreading this thesis by the TDX (www.tdx.cat) service and by the UB Digital Repository (diposit.ub.edu) has been authorized by the titular of the intellectual property rights only for private uses placed in investigation and teaching activities. Reproduction with lucrative aims is not authorized nor its spreading and availability from a site foreign to the TDX service or to the UB Digital Repository. Introducing its content in a window or frame foreign to the TDX service or to the UB Digital Repository is not authorized (framing). Those rights affect to the presentation summary of the thesis as well as to its contents. In the using or citation of parts of the thesis it's obliged to indicate the name of the author.

Doctorado en Historia Económica

Título:

Comercio exterior y crecimiento
económico en Ecuador, 1890-1950

Autor:

Julio César Reyna Pérez

Directores:

Anna Carreras-Marín

Alfonso Herranz-Loncán

Fecha:

Mayo 2023



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

AGRADECIMIENTOS

Quiero comenzar agradeciendo al Gobierno del Ecuador por el financiamiento de mis estudios doctorales a través del programa de becas SENESCYT. También quiero agradecer a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador-Sede Esmeraldas (PUCESE), institución que avaló mi postulación y de la que formé parte.

Son varios los profesores de la Universitat de Barcelona (UB) a los que quiero expresar mi gratitud. Para empezar, Joan Ramón Borrell fue la persona que luego de muchas conversaciones me dio los elementos con los que decidí optar por el programa de Doctorado en Historia Económica. No me equivoqué. En el departamento de Historia Económica, Instituciones, Política y Economía Mundial de la UB he conocido a grandes personas. Marc Badía, Marc Prat, Javier San Julián, Sergio Espuelas, Ramon Ramon, Jordi Catalán, Yolanda Blasco, José Peres, Miquel Gutiérrez son algunos (as) de ellos (as). Muchas gracias a todos (as) por su apoyo y por los valiosos comentarios recibidos a lo largo de todos estos años. Gracias a mis compañeros del programa de doctorado. María José, Alex, Germán, Guillem, Guillermo, Martín (los dos), Juan, Songlin, Wenxuan, Albert, Xabi, Xavi, Noelia, Atenea, Pablo y Ricardo. Compañero (as), he disfrutado mucho compartiendo la mesa con ustedes.

Quiero agradecer a Juan Maiguashca por los consejos recibidos y por las apasionantes conversaciones en torno a Ecuador y todo lo que queda por contar de su historia. Es un honor conocerle, Juan.

Una parte de los agradecimientos especiales los reservo a mis directores, Anna Carreras-Marín y Alfonso Herranz-Loncán. Su aporte trasciende el haber dirigido esta tesis. Desde el primer momento me contagiaron el interés por la Historia Económica. Su dedicación para resolver mis dudas y poner en orden mis ideas han sido una continua lección, además de un recordatorio, de una de las razones para interesarnos en la investigación, compartir lo que sabemos. Anna, Alfonso, gracias por la infinita paciencia.

La segunda parte de los agradecimientos especiales está dedicada a mi familia y amigos.

Comenzaré por lo segundo. A mi mejor amigo, Ernesto Drouet, el que vivamos tan lejos jamás ha sido impedimento para compartir alegrías y tristezas. Gracias por todo, amigo.

A mi familia en Ecuador, los Reyna-Pérez. A mis padres, Digna y Franklin, por su amor y dedicación para que podamos estudiar. A mi hermana y hermanos, por la felicidad de tenerlos y la alegría de ver emerger a la nueva generación.

A mi familia en España. A mi esposa, Paula, gracias por todo el amor y el sacrificio. Aunque a veces eso significó poner en pausa tu vida para que yo continúe con la mía. Te prometo que aprenderé a bailar la canción de Coyote Dax.

A mis hijos, Mathias y Oriol, ustedes son maravillosos.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE MAPAS, DIAGRAMAS Y FIGURAS	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN	1
1.1. Comercio exterior y crecimiento económico en Ecuador en el muy largo plazo ..	1
1.2. Estructura de la Tesis	17
CAPÍTULO 2: EL PIB DE ECUADOR, 1900-1950: UNA NUEVA ESTIMACIÓN..	19
2.1. Introducción	19
2.2. Metodología y fuentes de información	21
a) Agricultura, ganadería y silvicultura	23
b) Explotación de minas y canteras.....	26
c) Industria Manufacturera.....	27
d) Construcción	28
e) Electricidad, gas, agua y saneamiento	28
f) Transporte, almacenaje y comunicaciones	29
g) Comercio al por mayor y menor	31
h) Banca, seguros y sector inmobiliario	31
i) Administración Pública y Defensa	32
j) Vivienda y otros servicios.....	32
2.3. Resultados y contraste con estimaciones previas	33
2.4. La economía ecuatoriana en el largo plazo: crecimiento y divergencia desde 1900	39
2.5. Conclusiones.....	47
CAPÍTULO 3: EL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR, 1890-1950	51
3.1. Introducción	51
3.2. Presentación de las series de comercio exterior: fuentes, fiabilidad y métodos ..	52
a) Las fuentes utilizadas.....	52
b) La fiabilidad de las series de comercio exterior.....	53
c) El deflactor de las series de importación y exportación: fuentes y métodos de estimación	65
3.3. Las exportaciones: de la hegemonía cacaotera a la hegemonía bananera	67
3.4. La evolución de las importaciones.....	78

3.5. El comercio exterior ecuatoriano con relación al tamaño de su economía: la apertura económica	85
3.6. Concentración y saldos del comercio exterior: asignación geográfica, balanza comercial y términos de intercambio	87
a) Los niveles de concentración	88
b) La balanza comercial y los términos de intercambio.....	94
3.7. Conclusiones.....	102
CAPÍTULO 4: LA CONTRIBUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR AL CRECIMIENTO ECONÓMICO ECUATORIANO, 1900-1950	105
4.1. Introducción	105
4.2. Contribución directa	109
a) Aporte de las exportaciones al crecimiento económico.....	109
b) Valor de retorno de las exportaciones.....	112
c) Capacidad de compra de las exportaciones	116
d) El consumo de la élite cacaotera, ¿un cauce de salida de divisas?	119
4.3. Contribución indirecta	121
a) Comercio exterior y finanzas públicas.....	121
b) Comercio exterior e industria	128
c) El petróleo, una actividad con características de enclave y vínculos positivos con la economía local.....	131
d) Comercio exterior y Banca	134
4.4. La agroexportación en la producción agrícola del Ecuador, una aproximación.	139
4.5. Conclusiones.....	147
CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES	151
APÉNDICES	157
Apéndice I.....	157
a) Fuentes y métodos de estimación de índices de producción	157
b) Series de PIB y PIB per cápita de Ecuador, 1900-1950	165
c) Composición sectorial del PIB de Ecuador, 1900-1950	167
Apéndice II	169
a) Series de Comercio Exterior	169
Apéndice III	182

a) El deflactor de las series de agroexportaciones de Ecuador	182
REFERENCIAS	187
Fuentes Primarias y Publicaciones Oficiales	187
Fuentes Secundarias.....	193

ÍNDICE DE MAPAS, DIAGRAMAS Y FIGURAS

Mapa 1. Distribución Administrativa del Ecuador.....	5
Diagrama 1. Ecuador. Circuito de circulación financiera de la costa ecuatoriana durante el auge cacaotero	137
Figura 2.1. Distribución de la producción agraria y forestal por sectores y regiones, 1950 (%)	24
Figura 2.2: PIB de Ecuador, 1900-1950: nueva estimación (1950=100)	34
Figura 2.3: Ecuador, PIB sectoriales 1939-1950 (1950=100): estimaciones alternativas.....	35
Figura 2.4: PIB de Ecuador, 1900-1939: estimaciones alternativas (1939=100).....	36
Figura 2.5: Ecuador, PIB per cápita (USD Geary-Khamis de 1990, logs), 1900-2019.	39
Figura 2.6: PIB per cápita de Ecuador como porcentaje del promedio (no ponderado) del de Alemania, Estados Unidos, Francia y Reino Unido (1900-2018) (%)	43
Figura 3.1: Ecuador, índice de fiabilidad de las exportaciones e importaciones (1891-1937).....	58
Figura 3.2: Índice de fiabilidad bilateral del comercio exterior del Ecuador. Principales socios comerciales, años seleccionados.....	61
Figura 3.3: Ecuador, exportación de monedas y reexportaciones como proporción del total exportado, 1910-1925 (%).....	64
Figura 3.4: Exportaciones del Ecuador, 1890-1950	69
Figura 3.5: Principales productos de exportación, 1890-1950 (% del total exportado) .	71
Figura 3.6: Importaciones del Ecuador, 1890-1950	79
Figura 3.7: Ecuador, composición de las importaciones (1890-1950)	81
Figura 3.8: Ecuador, composición de las importaciones de bienes de capital (%).....	85
Figura 3.9: Ecuador, coeficiente de apertura económica (exportaciones + importaciones como % del PIB), 1900-1950	86

Figura 3.10: América Latina, coeficientes de apertura económica (exportaciones como % del PIB)	86
Figura 3.11: Distribución geográfica de las exportaciones ecuatorianas	90
Figura 3.12: Ecuador: Índice de Gini para productos y destinos de exportación, años seleccionados.....	92
Figura 3.13: Ecuador: Índice de HH para productos y destinos de exportación, años seleccionados.....	92
Figura 3.14: Balanza comercial de Ecuador, 1890-1950.....	95
Figura 3.15: Ecuador: Relación Deuda/PIB, años seleccionados.....	97
Figura 3.16: Términos de intercambio de Ecuador, 1890-1950	100
Figura 4.1: Valor de retorno de las exportaciones de cacao (% del valor de cacao exportado), 1895-1922	114
Figura 4.2: Ecuador, poder de compra de las exportaciones, 1890-1950 (1937=100). 117	
Figura 4.3: Ecuador: Estimación del consumo de las élites (súcrs corrientes y % de exportaciones).....	120
Figura 4.4: Ecuador, distribución del gasto del gobierno central, 1890-1950 (%)	123
Figura 4.5: Ecuador, ingresos aduaneros como proporción de los ingresos del gobierno (%)	124
Figura 4.6: Ecuador, distribución de la recaudación aduanera por provincias y ratio impuestos aduanales/ingresos del gobierno. Años seleccionados	125
Figura 4.7: Ecuador, índice de producción de combustibles vs producción industrial total (1948=100)	133
Figura 4.8: Ecuador, estructura del consumo de combustibles líquidos (%), 1937 y 1950	133
Figura 4.9: Ecuador: fuentes de financiamiento de la deuda pública interna (%), 1896-1925.....	138
Figura 4.10: Agroexportación /PIB Agrícola, 1900-1950 (%), varios países	140

Figura 4.11: Ecuador: Rendimientos de algunos productos agrícolas en el Ecuador y otros países (1949) (Quintales métricos por hectárea)	142
Figura 4.12: Rendimientos de algunos productos exportables del Ecuador y de otros países de América Latina y el mundo.....	143
Figura AII.1: Índice de fiabilidad bilateral entre Ecuador y Bélgica, 1900-1920	170

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1: Ecuador, estructura sectorial del PIB al costo de los factores, 1950.....	22
Tabla 2.2: Ecuador, composición sectorial del PIB, 1900-2019 (%)	40
Tabla 2.3: PIB per cápita de Ecuador como porcentaje del de las economías de América Latina y de Estados Unidos (1900-2018)	44
Tabla 3.1: Cacao, precio internacional vs precio implícito de acuerdo con la fuente ecuatoriana, años seleccionados	62
Tabla 3.2: Crecimiento y volatilidad de las exportaciones reales a lo largo de diferentes periodos.	70
Tabla 3.3: Ecuador, importaciones de bienes de consumo como % del total.....	82
Tabla 3.4: Ecuador, cambios en la composición de la importación de artículos textiles (% valores corrientes).....	83
Tabla 3.5: Ecuador, principales socios comerciales (años seleccionados).....	88
Tabla 3.6: Volatilidad promedio de los términos de intercambio, 1900-1950	101
Tabla 4.1: Contribución de las exportaciones al crecimiento económico	110
Tabla 4.2: Contribución de las exportaciones al crecimiento en varias economías de América Latina, 1900-1950.....	111
Tabla 4.3: Descomposición del precio final del quintal (100 libras) de cacao ecuatoriano de acuerdo con los precios internacionales en Londres y Nueva York (sucres)	115
Tabla 4.4: Términos de intercambio y capacidad de compra de las exportaciones, tasas de crecimiento.....	118
Tabla 4.5: Recaudación de impuestos al comercio exterior como proporción de los ingresos del Gobierno Central, varios países (promedio de sus valores corrientes)	125
Tabla 4.6: Composición de la recaudación de impuestos al comercio exterior, años seleccionados	126

Tabla 4.7: Ecuador, consumo aparente de cemento (toneladas).....	131
Tabla 4.8: Distribución regional de la población del Ecuador, años seleccionados (%)	146
Tabla AI.1: Ecuador, Series de PIB y PIB per cápita 1900-1950 (dólares de 2011) ...	165
Tabla AI.2: Ecuador, composición sectorial del PIB 1900-1950 (%).....	167
Tabla AII.1: Estimación del ajuste de las exportaciones ecuatorianas propuesta por Estrada (1922) (suces corrientes)	169
Tabla AII.2: Ecuador, series de exportaciones e importaciones, 1890-1950	171
Tabla AII.3: Términos de intercambio, 1890-1950	173
Tabla AII.4: Ecuador, series de balanza comercial (dólares corrientes), y exportaciones e importaciones per cápita (dólares corrientes)	174
Tabla AII.5: Ratio de apertura económica: (exportaciones + importaciones) /PIB, dólares de 1950	177
Tabla AII.6: Consumo mundial de cacao 1894-1924 (toneladas)	179
Tabla AII.7: Ecuador, series de precios de exportación (dólares corrientes). Principales productos	180
Tabla AIII.1 Ecuador: Agroexportaciones como proporción de la producción agrícola, 1900-1950.....	184

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1. Comercio exterior y crecimiento económico en Ecuador en el muy largo plazo

A comienzos del siglo XXI América Latina vivió un periodo de auge debido al incremento de la demanda internacional de materias primas. Este episodio ha sido objeto de diferentes evaluaciones sobre la capacidad de la región para absorber positivamente períodos de bonanza y transformarlos en procesos de convergencia con los países desarrollados¹. Culminado este período, alrededor del 2014, la región ha tenido un desempeño heterogéneo. La crisis sanitaria originada por la pandemia de la COVID-19 ha supuesto, para la región, superar la peor contracción económica en 120 años (CEPAL, 2021c, p. 3). Aunque con certeza no será la última crisis por afrontar, sí será una nueva oportunidad para aprovechar la experiencia acumulada por la Historia Económica a través del estudio de procesos de auge y declive de las economías regionales y ponerla al servicio de los diseñadores de políticas.

Durante el boom de las commodities (2003-2014), la economía ecuatoriana creció a una tasa del 4,6% anual, mientras que Latinoamérica lo hizo al 3,6% (CEPAL, 2021a). En contraste, en 2020, la economía de este país se contrajo en un 7,8% (Banco Central del Ecuador, 2022). En la actualidad, la economía mundial se enfrenta a importantes cambios que podrían modificar el comercio internacional. Los efectos generados por la pandemia y la tensión geopolítica internacional desatada a raíz de la invasión rusa a Ucrania plantean desafíos para países que, como Ecuador, mantienen una economía dependiente de la exportación de productos primarios. De esta manera persiste un reto para la economía del país (y la región): gestionar de manera apropiada su vulnerabilidad a los shocks externos². Una vulnerabilidad que ha caracterizado toda la historia contemporánea del Ecuador, con episodios de auge y declive de su economía, subordinada en el pasado a las exportaciones de productos agrícolas, como el cacao o las

¹ La CEPAL en sus informes anuales “Estudio Económico de América Latina y el Caribe” (2021b) ofrece un análisis detallado por país; el informe del BID LAC Report elaborado por De la Torre et al. (2016) también aborda la cuestión.

² Además de la vulnerabilidad a los choques externos, se presentan otros retos para América Latina, como por ejemplo la redefinición del rol del Estado en la economía y su interacción con el sector privado para encarar la sostenibilidad ambiental, o la democracia y equidad (Bértola y Ocampo, 2022).

bananas; o en el presente, dependiente de las exportaciones de petróleo. Esta conducta refuerza el vínculo entre el comercio exterior y crecimiento económico del Ecuador.

Al respecto, el Banco Mundial (Banco Mundial, 2010, p. 17) interpretaba de esta manera el desempeño del Ecuador durante los primeros años del presente siglo: “A pesar de los recientes términos de intercambio favorables, Ecuador creció más lento que otros países dependientes de recursos naturales y que su potencial”. El estudio del Banco Mundial subrayaba la necesidad de diversificar la economía de un país pequeño y abierto, para hacerlo menos vulnerable a shocks externos. Este análisis también exponía la experiencia de países, dentro y fuera de la región, que tuvieron éxito en la diversificación, alejándose de la dependencia de las materias primas.

Como en el resto de la región, la Historia Económica ecuatoriana permite observar esa dependencia desde una perspectiva de largo plazo. No obstante, a diferencia de lo que ocurre con las economías más grandes de América Latina, en el caso del estudio de economías pequeñas como la ecuatoriana quedan todavía brechas por cubrir. En ese sentido, esta tesis parte de la constatación de que la historiografía económica del Ecuador ha transitado apartada en buena medida de los principales debates historiográficos regionales. Esa falta de diálogo ha ocasionado que la Historia Económica del Ecuador se vea ausente de las síntesis regionales; de la misma manera, quienes hacen Historia Económica de América Latina han perdido la oportunidad de incorporar en profundidad la experiencia ecuatoriana. El objetivo de esta tesis es llenar, al menos parcialmente, ese vacío. En concreto, el presente trabajo aporta nueva información sobre el crecimiento económico y la evolución del comercio exterior ecuatorianos entre finales del siglo XIX y mediados del XX, de forma comparable a la existente para otros países de América Latina. Con ello se espera contribuir al conocimiento de la Historia Económica de América Latina, y armonizar la investigación en Historia Económica del Ecuador con las líneas de trabajo que se están desarrollando actualmente en la región.

A partir de lo anterior cabe plantear la siguiente cuestión: ¿qué conocemos acerca del vínculo entre el crecimiento económico y el comercio exterior de la economía ecuatoriana? Al respecto, a partir de la literatura existente es posible plantear una primera aproximación desde una perspectiva de largo plazo. Así, Hofman y Buitelaar (1994) califican a las exportaciones como la fuerza motriz del crecimiento económico del

Ecuador durante buena parte del siglo XX. Como consecuencia, si bien el crecimiento de la economía ecuatoriana ha sido superior al promedio regional, ha sido también más inestable. Ello se explica a partir de la presencia de productos con ventajas comparativas extraordinarias, que catapultaban los sucesivos ciclos de auge de las exportaciones. Por otro lado, el análisis de Burneo y Oleas (1994) muestra una asociación positiva y significativa entre variables relacionadas con el comercio exterior y la evolución del PIB entre 1965 y 1994. Resultados similares, para períodos más recientes, se presentan en Alvarado e Iglesias (2017) y Koshiyama et al., (2007).

En este contexto, si existió un período en la historia de la región, al menos desde la independencia, en el cual los productos primarios destacaron como patrón de especialización y motor del crecimiento, ese fue la Primera Globalización. En ese período, el modelo de desarrollo ecuatoriano fue el de crecimiento impulsado por las exportaciones. Para que el modelo funcionara necesitaba lograr altas tasas de crecimiento de las exportaciones, totales y per cápita, además de incrementos de la productividad de la mano de obra del sector exportador. A continuación, las ganancias de la productividad del sector exportador deberían transferirse al sector no exportador. De esta forma, las exportaciones serían las que empujarían el crecimiento de la economía y promoverían inversiones en otros sectores por fuera de su entorno (Bulmer-Thomas, 2014).

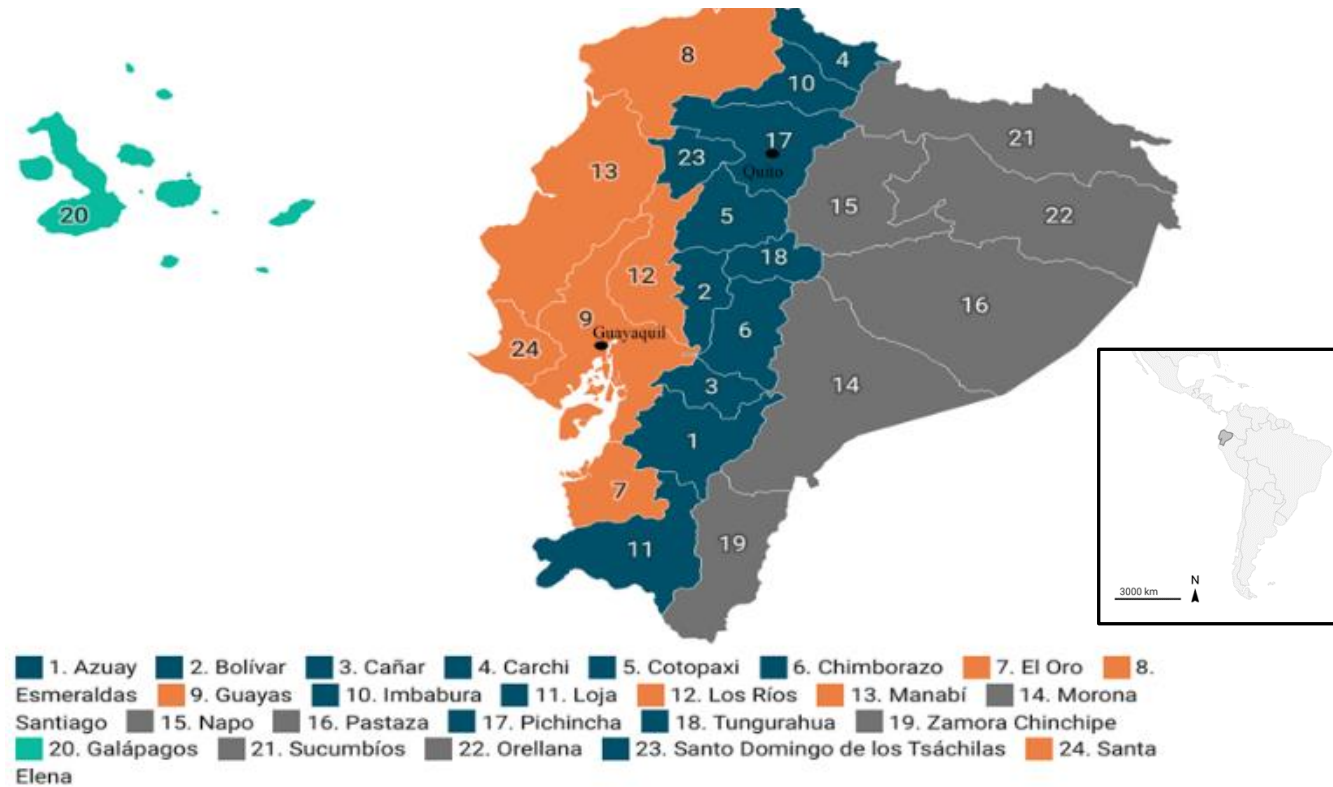
La Primera Globalización, y el correspondiente modelo de crecimiento impulsado por las exportaciones, tuvo en la región su ciclo expansivo desde el último tercio del siglo XIX hasta 1913 y la Primera Guerra Mundial, luego de lo cual comenzó a declinar, llegando a su fin durante la crisis financiera internacional de 1929 (Bértola y Ocampo, 2010). El desempeño mostrado por los países latinoamericanos fue variado. Quienes supieron aprovechar mejor esta etapa fueron Argentina, Chile y Uruguay, con altas tasas de crecimiento de su sector exportador y no exportador, reflejadas en sus niveles de PIB per cápita, que eran los más altos de la región (Bulmer-Thomas, 2014). A lo largo de toda América Latina, como señalan Bértola y Ocampo (2010), los cambios realizados en esta etapa alcanzaron a las instituciones y la infraestructura, y trajeron consigo, en general, avances en la consolidación de los Estados. Esto es especialmente destacable tomando en cuenta que, desde el nacimiento de las repúblicas latinoamericanas hasta el inicio de este ciclo, los países de la región tuvieron dificultades para afianzar sus nuevos sistemas de gobierno.

El Ecuador tuvo en la Primera Globalización el primer ciclo de expansión en su economía, gracias a la exportación, principalmente, de cacao. Si bien no existe consenso sobre el inicio de este auge³, sí lo hay sobre su prolongación hasta 1929. De acuerdo con Benalcázar (1989), en aquellos años la actividad económica registró un crecimiento acelerado, especialmente entre 1908 y 1914. Luego, el ritmo de crecimiento se ralentizó hasta 1924 y, tras un breve período de recuperación, la economía se contrajo durante la crisis de los años 30.

Del mismo modo que, durante la Primera Globalización, la economía internacional delimitó el ritmo de crecimiento del comercio exterior del país y de su economía, también influyeron sobre éstos las singularidades del territorio, que se reflejaron en su especialización productiva. Una de estas singularidades es la barrera geográfica. A pesar de ser un país pequeño, está compuesto por cuatro regiones distintas: *Costa*, *Sierra*, *Amazonía* y *Región Insular* (ver mapa 1). Establecer sistemas de comunicación interna resultaba difícil y, por lo tanto, el mercado interno no estaba bien desarrollado. La red de caminos existente para conectar las dos regiones más pobladas, la *Sierra* y la *Costa*, no ofrecía las condiciones óptimas para el tránsito de personas y mercancías. Se tuvo que esperar hasta la primera década del siglo XX para que se inaugurara el ferrocarril que uniría las dos ciudades más grandes, Quito y Guayaquil, lo que establecería una ruta permanente entre las regiones más importantes (*Sierra* y *Costa*). El relativo aislamiento previo de esas dos regiones se reflejó en su vocación productiva; así, mientras la *Sierra* estuvo enfocada, más allá de algunas limitadas relaciones comerciales con Colombia y Perú, a la producción para el autoconsumo, la producción de la *Costa* tuvo como destino mayoritario la exportación (CEPAL, 1953).

³ Benalcázar (1989) lo establece en 1860 mientras que Arosemena (1990) y Ortíz-Crespo (1988) lo fijan en 1875. Por otro lado, Maiguashca (2014) utiliza los conceptos desarrollados por Giovanni Arrighi (incorporación nominal, periférica y no periférica) para plantear que Ecuador tuvo dos momentos de integración. El primero, en 1840, fue de carácter “nominal” y se mantuvo hasta 1890; posteriormente la integración se transformó en periférica, y se mantuvo así hasta 1925.

Mapa 1: Distribución Administrativa del Ecuador



Fuente: Elaboración propia en base a la información cartográfica disponible en INEC (2022).

Nota: ■ Costa ■ Sierra ■ Oriente ■ Región Insular

A través del comercio exterior desarrollado durante la Primera Globalización, Ecuador no solo pudo integrarse en la economía internacional, sino que el comercio también sirvió para apuntalar las finanzas del Estado. Las recaudaciones aduaneras llegaron a significar dos tercios del total de ingresos del gobierno. Su influencia fue tan significativa que sus rentas sirvieron como garantía para respaldar la emisión de bonos soberanos u obtener financiamiento internacional destinado a obra pública (Alexander-Rodríguez, 1992; Clark, 2004; Crespo Ordoñez, 1933). Los beneficios del comercio trascendieron a otros sectores de la economía ecuatoriana, como el financiero (Chiriboga, 1982); además, los efectos del comercio también llegaron a verse reflejados en el ambiente político: con el creciente poder del sector financiero de la *Costa* se amplió la influencia de la élite local sobre las decisiones políticas del país; y con ello, se reforzó la posición de la ciudad y el puerto de Guayaquil a nivel nacional.

La dependencia del cacao se sostuvo mientras los precios, los niveles de producción y los mercados de destino lo permitieron. Cuando las condiciones del mercado internacional cambiaron, y a nivel interno las plantaciones sufrieron el ataque de diversas plagas, el país entró en crisis. Con estos elementos y sin fuerzas compensadoras desde otros sectores de la economía, se cerraba este ciclo para el país. Estas circunstancias fueron señaladas por Thorp (1998) como un ejemplo claro de los problemas derivados de una economía monoexportadora y sin integración interna.

Historiadores como Acosta (2006), Alexander-Rodríguez (1992) o Roberts (1980) se refieren a los años de la Primera Globalización como un periodo (especialmente entre 1908 y 1922), en el que los ingresos de exportación sostuvieron la economía nacional. Luego, la economía comenzaría un proceso de declive coronado por los efectos de la Gran Depresión, combinado con una fuerte crisis política, que motivó cambios en el diseño del Estado y significó una redistribución regional del poder, hasta ese momento en manos de la élite costeña.

Para Chiriboga (1982) y Velasco (1972), el modelo agroexportador de la época creó una doble dependencia: por un lado, del contexto internacional, sobre el cual el país carecía de influencia; por otro, Ecuador quedó supeditado a las actividades económicas que la élite costeña desarrollaba en Guayaquil y su zona de influencia. De manera

complementaria, Maiguashca (2014) sostiene que en ese periodo se perdió la oportunidad de atenuar los problemas de integración del mercado interno, algo que se hubiera logrado, por ejemplo, a través del redireccionamiento hacia el puerto de Guayaquil de la actividad textil que salía de la *Sierra Sur*⁴ y *Norte* hacia Colombia⁵.

Con la Gran Depresión de los años treinta surgía en América Latina un nuevo patrón de desarrollo, conocido habitualmente como Industrialización por Sustitución de importaciones (ISI)⁶. Durante los siguientes cincuenta años, se ensayaron distintas estrategias que tenían características distintas a las del modelo exportador previo: la orientación hacia el mercado interno, la industrialización como la base del desarrollo y el incremento de la participación del Estado en las actividades económicas y sociales. Como apuntaran Bértola y Ocampo (2010), el balance general fue heterogéneo: entre las economías grandes, algunas como la brasileña, mexicana o venezolana tuvieron un desempeño positivo, mientras otras que habían sido exitosas durante la Primera Globalización, como la argentina, la chilena o la uruguaya, retrocedieron en términos relativos. Por su parte, las economías pequeñas también tuvieron resultados diversos. La información disponible revela que el Ecuador tuvo un crecimiento superior al promedio de la región, y que las exportaciones desempeñaron un rol importante en el mismo (Hofman, 1994). Además, el nivel de apalancamiento que la economía ecuatoriana tenía en relación con el comercio exterior se evidencia observando los niveles de apertura económica de la región. Desde 1945 hasta 1980 la economía ecuatoriana fue de las más abiertas, solo por detrás de Panamá o Venezuela (Bértola y Ocampo, 2010, cuadro 4.5).

No obstante, el cauce de la economía local durante esta etapa tuvo distintos matices que merecen comentarse. Luego del agotamiento del auge cacaotero y en medio de la crisis política y económica de los años treinta, el Ecuador emprendió reformas políticas de las cuales nacieron nuevas instituciones, siendo clave en ese proceso la misión Kemmerer⁷. Por otro lado, la estructura económica heredada del periodo anterior no permitía la

⁴ Actuales provincias de Azuay, Cañar y Loja.

⁵ Actuales provincias de Carchi, Imbabura y Pichincha.

⁶ También denominado a menudo Industrialización Dirigida por el Estado (IDE), término empleado por Bértola y Ocampo (2010, p. 18).

⁷ Nombre de la comisión de expertos internacionales que estuvo en el Ecuador entre 1926 y 1928. Los informes que entregaron al gobierno de la época dieron como resultado la creación de instituciones como el Banco Central del Ecuador, el Banco Hipotecario, la Caja de Pensiones o la Contraloría General del Estado, además de la redacción de reformas legales en aduanas, impuestos y sistema financiero.

adopción de la ISI; por ello, se debería de esperar alrededor de dos décadas para dar los primeros pasos hacia una política que apuntara en este sentido.

Hasta que las condiciones lo permitieron, el mecanismo de acumulación tendría que seguirse sosteniendo sobre la expansión del sector exportador. Al respecto, al comparar las opciones que tenía el país al principio del periodo de la ISI para aumentar su productividad, CEPAL (1953, p. 215) sugería: *“No hay tal alternativa en el caso ecuatoriano, y sólo en el incremento persistente de sus exportaciones se podrá encontrar la solución del problema básico de la capitalización”*. La recomendación venía apoyada en el bajo nivel de exportación por habitante que tenía el país, que lo ubicaba como uno de los peores de la región. A esto se añadían dos problemas estructurales: el bajo nivel de ahorro y de demanda interna y la poca capacidad para importar. Mientras eso ocurriera, afirmaba CEPAL, el ritmo de crecimiento de la economía sería lento.

La recuperación de los efectos de la Gran Depresión vino de la mano de un incremento en los niveles de exportación a partir de 1933. Productos como el café, los sombreros de paja toquilla, los productos minerales y el arroz ganaron peso en las ventas al exterior. Adicionalmente, el contexto abierto durante la Segunda Guerra Mundial fue aprovechado para incrementar la participación del país en el comercio intrarregional. El arroz, con un breve pero importante auge, fue el producto que facilitó este intercambio.

Por otro lado, durante estos años el sector industrial también tuvo cambios relevantes, dentro de las limitaciones de la economía local. Existe evidencia de una mejora en la capacidad del país para añadir valor a sus materias primas. Medido a partir del índice de producción industrial, hacia 1948 se producía más del doble que 10 años atrás (CEPAL, 1953). Al respecto, el sector textil tuvo uno de los avances más notables, logrando sustituir parte de las importaciones de este género. Entre 1928 y 1950 las importaciones de materia prima textil se triplicaron, mientras que las compras de textiles confeccionados cayeron a la mitad. Otro producto destacado fue el cemento, cuya producción nacional incrementó su cuota de mercado desde mediados de la década de 1930, llegando a controlar aproximadamente el 80% de la demanda interna entre 1945 y 1950 (CEPAL, 1953). A pesar de estos ejemplos, no puede afirmarse que el Ecuador hubiera iniciado un proceso de ISI, o al menos no de la manera en que lo hicieron algunos de sus vecinos. En

este sentido, la reseña más optimista viene dada por la CEPAL (1953, p. 215), que calificó el proceso ecuatoriano como de “industrialización ligera”.

En esas condiciones empezaría el segundo ciclo de crecimiento de la economía ecuatoriana, que seguiría siendo impulsado por las exportaciones. Desde mediados del siglo XX hasta 1973 las bananas se convirtieron en el principal producto de exportación. Durante esta fase, el desempeño económico fue volátil, aunque en promedio, entre 1950 y 1971 el PIB per cápita se incrementó en un 2% anual (CEPAL, 1978).

A juicio de Larrea-Maldonado (1987), el ciclo bananero tiene especial importancia: se establecieron las bases del sistema capitalista en el Ecuador, apareció la mediana propiedad en la estructura agraria de la *Costa*, se incrementó la población urbana, así como la proporción de trabajadores permanentes en el conjunto del empleo rural; además, se implementó un nuevo diseño institucional y se incrementó la inversión pública para superar los problemas de integración regional, mientras se ampliaba la frontera agrícola y el mercado interno del país se consolidaba.

Se debe agregar que los cambios institucionales realizados en este periodo constituyeron la base de la estrategia de la ISI que vendría más adelante. Los nuevos organismos creados, como la Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica (JUNAPLA), el Centro de Desarrollo Industrial y la Corporación Financiera Nacional, tenían como objetivo planear la política orientada a cambiar la estructura de la economía. Sin embargo, la ISI demandaba divisas para sostenerse que el país no era capaz de conseguir: el acceso al mercado de capitales era limitado y la actividad bananera entró, desde 1965, en declive. Esta carencia, no obstante, fue superada en la siguiente década.

En 1967 prospecciones petroleras realizadas por el consorcio Texaco-Gulf en la *Amazonía* encontrarían grandes reservas de petróleo. La explotación petrolera daría inicio al mayor ciclo de crecimiento de la economía ecuatoriana (1973-1982) registrado hasta ese momento. La tasa promedio de variación anual del PIB fue del 6,8%, mientras que la del PIB per cápita fue del 3,62% (Banco Mundial, 2021), una cifra sin precedentes en la historia del país. El Ecuador cambió su estructura económica, que pasó de ser agroexportadora a petrolera. Entre 1971 y 1976 el peso de los hidrocarburos en las exportaciones pasó de menos del 1% al 66% (Cueva, Albornoz y Avellán, 2007).

Las exportaciones, lideradas por el petróleo, dirigieron el crecimiento de la economía. El descubrimiento de esta fuente de recursos naturales no fue el único factor que contribuyó a los años de bonanza. Desde 1972 hasta 1979 el país estuvo gobernado por dos gobiernos militares sucesivos. El primero, entre 1972 y 1975, estuvo dirigido por el General Guillermo Rodríguez Lara, posteriormente relevado por un triunvirato desde 1976 hasta 1979. Durante el primer período, el jefe de Gobierno llevó adelante un proceso de renegociación de las concesiones petroleras entregadas en años anteriores. Esto terminó con la reversión a favor del Estado de cerca del 80% de las áreas entregadas a empresas privadas. Por otro lado, la crisis internacional del petróleo de 1973 disparó el precio del crudo, creando un ambiente favorable para las naciones productoras. De esta manera, el Estado se convirtió en el principal exportador del país. Durante esa década, como describe Oleas (2013), la captura y administración de la renta petrolera por parte del Estado, que en esos momentos era gobernado por una dictadura militar definida como desarrollista, permitió, entre otros objetivos, intensificar el proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

Como refieren Hofman y Buitelaar (1994), el ingreso no previsto de divisas por el incremento de las exportaciones se empleó para superar los problemas de ahorro y demanda internos, además de la baja capacidad para importar. Adicionalmente, estos autores describen la serie de incentivos a la producción industrial que los ingresos petroleros hicieron posible, a saber: energía y gas de bajo costo; tasas de interés subvencionadas y negativas en términos reales; exenciones tributarias para compra de bienes de capital y beneficios tributarios para nuevas industrias; política de control de precios de bienes de consumo básico; lenta apreciación de la moneda nacional, abaratando de esta forma las importaciones; y fuerte protección a la industria nacional vía altos aranceles a productos terminados, entre otras. En general, de acuerdo con Hofman y Buitelaar (1994); Oleas (2013) y Thorp (1998), los intentos de industrialización de la economía ecuatoriana generaron un sector intensivo en el uso de insumos y capital importado, que además no era competitivo a nivel internacional.

Otro elemento que caracterizó a la economía ecuatoriana durante la bonanza petrolera de los años 70 fueron los síntomas de enfermedad holandesa, tal como indican De la Torre (1987) y Naranjo-Chiriboga (2006). El término, acuñado por primera vez en *The Economist* en 1977, se refiere a los problemas estructurales que puede provocar en una

economía el incremento abrupto de la producción y exportación de recursos primarios de gran valor. Este auge provoca un aumento del ingreso nacional, y con ello, el incremento en la demanda interna de productos transables y no transables. Mientras los precios de los bienes transables, al tener una oferta ilimitada y sustitutos perfectos en el exterior, vienen dados de manera exógena, los precios de los bienes no transables son formados internamente, puesto que no se comercian en el exterior, y un incremento de su demanda empujaría sus precios hacia arriba. A nivel local se produciría un desequilibrio entre precios de bienes transables y no transables a favor de los segundos, incrementado los salarios promedio en sectores de producción de bienes no transables y desplazando los factores de producción del sector de bienes transables al de bienes no transables. Esto generaría mayor producción de bienes no transables a costa de los bienes transables; al finalizar el auge, la estructura interna del país habría quedado desequilibrada.

La enfermedad holandesa habría provocado en la economía ecuatoriana incrementos en la producción de productos no transables, como la electricidad, el gas y agua, del orden del 9% anual (Naranjo-Chiriboga, 2006). Entre los bienes transables destacan dos comportamientos: el de las exportaciones tradicionales, como las bananas y el café, que tuvieron altos precios en el mercado internacional, y el de las exportaciones no tradicionales, cuya competitividad se vio mermada por la sobrevaloración del tipo de cambio. A pesar de ello, existieron ciertos productos que tuvieron un buen desempeño y hasta ganaron competitividad, como la pesca blanca y el sector camaronero (Oleas, 2013).

Por otro lado, la ISI generaba un desequilibrio en la balanza de pagos que era cubierto con créditos de la banca internacional. Con la reciente denominación de “país petrolero” se facilitó el acceso del Ecuador a los mercados de capitales. La tendencia a recurrir al endeudamiento externo se hizo más evidente al final de la década de 1970, cuando las empresas privadas y el gobierno necesitaron financiar sus altas tasas de inversión. De esta manera, en el momento de estallar la crisis de la deuda en América Latina, el Ecuador sufrió un cambio radical de modelo (y ciclo) de desarrollo.

El siguiente ciclo (1982-1999) se desenvuelve entre dos crisis, la de la deuda de inicios de los ochenta y la financiera de finales del siglo XX. Mientras que la primera afectó a toda la región, la segunda fue de carácter interno. El cambio de modelo de desarrollo, de la ISI a la era de los equilibrios macroeconómicos, obligaba a realizar ajustes en la

economía para superar la inestabilidad dejada por la estrategia de industrialización. Durante las siguientes décadas los ajustes provocarían una disminución en los niveles de vida de la población. En concreto, entre 1981 y 1990 el PIB per cápita de Ecuador se redujo en un -0,9% anual (la misma tasa promedio de la región); mientras que entre 1991 y 2001 se registró una pérdida del -0,1% anual, cuando América Latina crecía al 1,2%, quedando Ecuador como el país con el cuarto peor desempeño de la región (Bulmer-Thomas, 2014, p. 383). La aplicación de las nuevas reformas, que el pensamiento dominante promovía, marcaba el inicio de una etapa a la que Julio Oleas (2013) llamaría “neoliberalismo criollo”.

Las políticas que se adoptaron en un primer momento, entre 1982 y 1991, tuvieron como objetivo los equilibrios macroeconómicos (reducción de la inflación y control de déficit fiscal y externo). Los planes de ajuste denominados por los distintos gobiernos como “programas de estabilización económica” incluían devaluaciones, incremento de los precios de los servicios básicos y el desmontaje del sistema de subsidios desarrollados durante la ISI. Entre los objetivos de equilibrio, el correspondiente al sector externo tenía un especial interés; se buscaba aliviar la balanza de pagos a través de la mejora de la competitividad de las exportaciones (vía devaluación del sucre) y de la restricción de las importaciones, que tuvieron un notable incremento durante la década anterior.

En la segunda generación de reformas, entre 1992 y 1995, la política económica se concentró en seguir las normas impulsadas por el Consenso de Washington. Se efectuó un agresivo recorte de la inversión pública y se promovieron normativas que buscaban reducir el tamaño del Estado a través de privatizaciones de empresas públicas (Oleas, 2017). Según Páez Pérez (2004), la desregulación del sistema financiero fue la reforma más profunda. A través de nuevas leyes se cambiaron las operaciones del sector público financiero, especialmente las relacionadas con el Banco Central del Ecuador (BCE), y se desreguló la entrada y salida de capitales. De todas ellas, el cambio más importante fue la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (LGISF), que estaba orientada a liberar las actividades de la banca privada y reducir la capacidad de supervisión del Estado.

El tercer momento de esta etapa, entre 1996 y 1999, estuvo marcado por un nuevo impulso reformista, en medio de una crisis financiera local y externa que culminó con la renuncia

a la política monetaria y la adopción del dólar como moneda. Desde una mirada regional, y siguiendo el índice de reforma estructural diseñado por Lora (2011), aunque las reformas en Ecuador no tuvieron la misma intensidad que las aplicadas en Argentina, Bolivia, Chile o Perú, se acercaron al promedio latinoamericano.

Con respecto al comercio exterior, durante la década de 1990 la política comercial atravesó un proceso de rediseño orientado a profundizar la integración del país en los mercados internacionales y a diversificar sus exportaciones. Se firmaron acuerdos comerciales y de integración, se expidió una nueva ley de aduanas y, además, se establecieron mecanismos para fomentar las exportaciones, en particular con la Comunidad Andina (Freire, Salvador, y Yáñez, 1997). Aunque la canasta de exportaciones seguía liderada por el petróleo, en los siguientes años su estructura se modificó; durante el primer quinquenio de los años 80 las exportaciones petroleras representaron el 68% del total de las ventas al exterior, pero en 1998 esa proporción había disminuido hasta el 22%. La diferencia fue absorbida por las exportaciones tradicionales⁸ y no tradicionales. Los productos no tradicionales cuya participación aumentó fueron los productos agrícolas (flores y frutas), industriales (alimentos preparados), textiles, madera y vehículos ensamblados (Banco Central del Ecuador, 1995, 2017).

El nuevo ciclo de crecimiento de la economía ecuatoriana estuvo caracterizado por los intentos por superar la fuerte crisis económica de finales del siglo XX, que provocó la contracción de la economía en un 6,3% y un retroceso del PIB per cápita a niveles de 1985 (Banco Mundial, 2021). Adicionalmente, desde enero del 2000 la economía ecuatoriana está dolarizada. Sin moneda propia, la gestión del comercio exterior ha ganado aún más importancia, dado que el nuevo esquema monetario precisa del ingreso de divisas para sostenerse. En ese contexto, una de las vías esenciales de entrada de dólares son las exportaciones, mientras que las importaciones se convierten en un elemento sensible al generar el efecto contrario. De esta forma, el control del comercio exterior, por su impacto en la balanza de pagos, se vuelve crucial (Villalba, 2019).

La evolución del comercio exterior durante el período dolarizado muestra una alta dependencia del petróleo. Sin considerar este producto, el saldo de la balanza comercial

⁸ Cacao, café, bananas y camarón.

de bienes no petrolera ha sido deficitario. De este modo, en el agregado, el saldo por cuenta corriente de la balanza de pagos ecuatoriana ha sido frecuentemente equilibrado por las exportaciones petroleras, aunque no se trata de un comportamiento nuevo. Desde el inicio del boom del petróleo en los años 70 la balanza comercial no petrolera ha registrado un permanente déficit que ha oscilado, en promedio, alrededor del 5% del PIB, aunque con tendencia a reducirse a partir de 2014 (M. González, 2019, p. 104).

Con la dolarización como sistema monetario Ecuador recibía el auge en los precios de las materias primas que experimentó América Latina desde el 2004. Durante ese ciclo, el incremento de los precios internacionales del petróleo, combinado con la entrada en operación de un nuevo oleoducto, hizo que la economía ecuatoriana entrara en un proceso de expansión con dos picos, 2004 y 2011, en los cuales se registraron tasas de crecimiento del PIB del 8,2% y 7,9%, respectivamente (Banco Mundial, 2021). Las ventas petroleras volvieron, como en los años setenta, a empujar la cesta de exportaciones. El denominado “segundo boom petrolero” permitió a la economía ecuatoriana superar la crisis de finales del siglo XX y consolidar la dolarización.

En 2008, en medio de este periodo de bonanza, en Ecuador se llevó adelante un conjunto de reformas que dieron origen a un nuevo diseño de las instituciones. Una de las más representativas fue la que otorga al Estado la planificación del desarrollo (Asamblea Nacional Constituyente, 2008). Para ello, se creó la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) como organismo encargado de ejecutar este mandato. De esta manera se retomaba el rol activo del Estado en la economía, algo experimentado en la década de los setenta a través de JUNAPLA. Las similitudes entre los auges petroleros de los 70 y de inicios del 2000 llevaron a los investigadores a compararlos desde varias perspectivas: la enfermedad holandesa (Desfrancois, 2019; Fontaine, 2002; Montesdeoca Espín et al., 2020; Naranjo-Chiriboga, 2006); la teoría del Estado Desarrollista (Cypher y Alfaro, 2016); o la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (Naranjo Navas, 2020).

En todo caso, el nuevo ciclo de la economía volvió a poner en el debate la estructura de la oferta exportable ecuatoriana, así como su orientación geográfica, tanto de origen como de destino. Al respecto, el trabajo de Hausmann y Klinger (2010) analiza, con datos del 2007, las exportaciones del país ofreciendo varios resultados. Para empezar, estos autores

parten de la constatación de que las exportaciones tradicionales (bananas, crustáceos o flores) son típicas de países con menores ingresos per cápita. Tomando este indicador como un *proxy* del salario, en esas economías con productos que compiten con los ecuatorianos se pagarían salarios inferiores a los de Ecuador.

Lo anterior reflejaría, en términos de productividad, una ineficiencia que pesa en contra de los productos ecuatorianos. Además, calculan que los niveles de sofisticación de las exportaciones ecuatorianas están entre los más bajos de la región. Esto es debido a la fuerte dependencia de los bienes primarios con bajo valor agregado, con tan solo algunas excepciones menores, como los productos agroalimentarios (frutos secos y conservas) con mejores condiciones de encadenamientos. Del mismo modo, observan que los precios unitarios pagados por las exportaciones no tradicionales son muy próximos a los precios internacionales más altos para productos similares, quedando un estrecho margen por aprovechar mediante mejoras de calidad.

Hausmann y Klinger (2010) plantean que la posición exterior del Ecuador ha sido, aunque con cierta mejora de diversificación, periférica y concentrada en la actividad petrolera. Al mismo tiempo, indican que las capacidades productivas del país están pensadas esencialmente para aprovechar el sector petrolero y, potencialmente, otras actividades extractivas. Por el contrario, constatan la existencia de oportunidades en las capacidades productivas orientadas a otros sectores, como la agricultura y agroindustria, que pueden ser aprovechadas para desarrollar otros rubros de la economía.

Por otro lado, Caria y Domínguez Martín (2015) observaron que durante el periodo 2009-2014 la estructura de las exportaciones no mostró indicios de diversificación. Por el contrario, existió una tendencia a la reprimarización, debido a una mayor concentración en las exportaciones petroleras⁹. Más allá de las condiciones exógenas, como argumentan Falconí y Oleas (2012, p. 39), las causas pueden estar a nivel interno, concretamente en la desigual distribución de los recursos productivos: “Las exportaciones están en manos de pocos exportadores” y “[en] cinco cantones está cerca del 90% de exportadores”. Estos

⁹ Los trabajos Hausmann y Klinger (2010) y Caria y Domínguez Martín (2015) presentan conclusiones diferentes en cuanto a la diversificación de las exportaciones, en parte, porque los periodos que estudian y los métodos de análisis que emplean son distintos.

autores indican, además, que las estructuras que sustentan los negocios de exportación están monopolizadas y son excluyentes.

Desde el 2014 la actividad económica comienza a perder fuerza. Dos años después, en 2016, este proceso se ve acelerado por un terremoto que sacudió las costas de las provincias de Manabí y Esmeraldas, provocando un impacto negativo en el PIB del 0,7% (SENPLADES, 2016). Debido a la necesidad de ajustar la economía para atender la emergencia, ese año se cerró con un decrecimiento del -1,23% (Banco Mundial, 2021). A este antecedente deben añadirse los efectos derivados de la crisis de la COVID-19, que como dijimos previamente, generó una contracción de la economía ecuatoriana en el orden del 7,8% del PIB (Banco Central del Ecuador, 2022).

En la actualidad, Ecuador y el resto de la región se enfrentan a un escenario de incertidumbre, provocado por el rumbo que tomará la economía mundial postpandemia, los efectos globales de la invasión rusa en Ucrania y la escalada de la tensión geopolítica que amenaza con una nueva ola de proteccionismo, especialmente en los Estados Unidos y China (Benedikter, 2022; Ocampo, 2023). Por lo pronto, las proyecciones han sido ajustadas a la baja, y ahora se estima que la economía mundial crezca un 3,4% en 2022 y un 2,9 en 2023, es decir, un 0,4% menos de lo que se tenía previsto inicialmente para el 2022 (IMF, 2022a).

Con respecto a la región, CEPAL (2021b, 2022) estimó para el 2022 un crecimiento del 1,8% de su economía. Para el Ecuador, se espera un desempeño mayor que el promedio de la región en ese mismo año, con una expansión de su economía del 2,7%, sobre todo porque se vería beneficiado por el incremento en los precios de los commodities, especialmente del petróleo, uno de los productos que, a raíz del conflicto armado entre Rusia y Ucrania, ha tenido un incremento en su precio internacional¹⁰. Sin embargo, este crecimiento sería insuficiente para que el país recupere los niveles de PIB previos a la pandemia (Banco Mundial, 2022). Con estas expectativas, el devenir del comercio internacional abre la posibilidad (una vez más) de introducir cambios, inspirados en las lecciones que nos da la Historia Económica, que permitan escapar de lo que Ocampo y Parra (2006) llamaron “convergencia truncada”.

¹⁰ Se espera que el precio promedio del barril de petróleo sea de 106,83 dólares en 2022 y 92,63 dólares en 2023 (IMF, 2022b, tabla A9).

1.2. Estructura de la Tesis

En la sección anterior se han presentado los grandes ciclos de la economía ecuatoriana. Como hemos podido constatar, el comercio exterior ha sido una pieza fundamental de cada etapa. En ese contexto, el objetivo de esta tesis es analizar en detalle la relación entre crecimiento económico y comercio exterior del Ecuador desde finales del siglo XIX hasta mediados del siglo XX, proporcionando nueva información empírica e interpretaciones de la trayectoria económica de Ecuador. Con ello, se pretende mejorar nuestro conocimiento del periodo y hacer posible la plena incorporación de Ecuador en los análisis generales de la economía latinoamericana durante el periodo que hemos definido.

La tesis tiene tres capítulos, además de esta introducción y las conclusiones generales. Adicionalmente, se incluyen tres apéndices que detallan el tratamiento de los datos de cada capítulo, además de las series completas. Tras esta introducción, el capítulo 2 propone una nueva serie del Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador entre 1900 y 1950. La estimación que se presenta está construida sobre la base de una amplia cantidad de información cuantitativa, la cual es organizada de tal forma que es posible desagregar, a nivel de sectores económicos, la economía ecuatoriana y vincularla con las series oficiales que comienzan en 1950. La nueva serie no solamente permite conocer el desempeño de la economía ecuatoriana en el largo plazo; también hace posible dar un primer vistazo a los sectores que hicieron posible ese desempeño. Además, las nuevas series permiten analizar el proceso de convergencia o divergencia con otros países de la región y el mundo.

En el capítulo 3 se realiza un profundo análisis del comercio exterior del Ecuador desde 1890 hasta 1950. El análisis arranca evaluando la idoneidad de los registros locales del comercio exterior ecuatoriano y proponiendo un ajuste de las series de exportaciones. Posteriormente, se repasan las características de las canastas de exportaciones e importaciones del Ecuador y su relación con los atributos particulares de la economía ecuatoriana durante ese periodo. El capítulo se cierra con un examen de los niveles de concentración de la oferta exportadora, de la balanza comercial y de los términos de intercambio.

El capítulo 4 combina los resultados de los dos capítulos anteriores para analizar de manera estilizada la contribución del comercio exterior a la economía ecuatoriana durante la primera mitad del siglo XX. Dicho análisis cuantifica, en términos de impactos sobre el PIB, además de otros indicadores descriptivos, los efectos que tuvo la dinámica exportadora durante ese período. Además, se muestra cómo los beneficios del comercio exterior se materializaron en la economía ecuatoriana a través de, al menos, tres vías indirectas: finanzas públicas, industria, y sector financiero. Finalmente, para el mismo período, se explora el vínculo entre las agroexportaciones y la producción agrícola del Ecuador.

Por último, la tesis termina con unas conclusiones generales que sintetizan las principales contribuciones de la investigación.

CAPÍTULO 2: EL PIB DE ECUADOR, 1900-1950: UNA NUEVA ESTIMACIÓN¹¹

2.1. Introducción

Ecuador disfrutó de altas tasas de crecimiento económico entre el 2000 y el 2014 gracias al boom de los precios del petróleo. El PIB per cápita se incrementó de 8.176 dólares en el año 2000 a 12.078 en 2014 (medidos en términos de paridad de poder de compra y dólares del 2017), como resultado de una tasa de crecimiento promedio anual del 2,8%¹². No obstante, como se refirió anteriormente, en 2014 los precios del petróleo comenzaron a caer, y con ello, el ciclo expansivo de la economía ecuatoriana llegaba a su fin. En 2019, justo antes de la crisis provocada por la COVID-19, el PIB per cápita del Ecuador estaba todavía un 6% por debajo del registrado en 2014.

Las fases de auge y declive de la economía ecuatoriana asociadas a la evolución de los precios de bienes primarios no son un hecho reciente, sino que constituyen una debilidad permanente de dicha economía desde la Primera Globalización. Oleas (2019), en su análisis sobre siete grandes crisis económicas que afectaron al país durante el siglo XX, relaciona todas ellas con shocks provenientes de los mercados internacionales. La alta volatilidad de la economía, asociada a la dependencia de las exportaciones de recursos naturales no es exclusiva del Ecuador; de hecho, es una característica de largo plazo compartida con otros países latinoamericanos (Bértola y Ocampo, 2010). Sin embargo, la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana a las fluctuaciones de los precios de las materias primas sorprende por su persistencia en el largo plazo, y por la dificultad del país para desarrollar alternativas macroeconómicas. Tal y como lo describió hace más de 40 años Salgado (1978, pp. 26-27): “para el Ecuador las exportaciones de materias primas son como las velas de un navío que se hinchan con los vientos del mundo. Este, sin ellas, podría flotar, pero no avanzar”.

¹¹ Este capítulo se ha elaborado en coautoría con Alfonso Herranz-Loncán y Atenea Castillo Luna.

¹² <http://data.worldbank.org>.

Recientemente, Broadberry y Wallis (2017) advertían de la importancia mucho mayor de la magnitud y frecuencias de los periodos de contracción de la economía que de las tasas de crecimiento durante los booms para explicar el desarrollo de los países a largo plazo. Ecuador es un caso típico de una economía en la que, a pesar de la presencia de algunos ciclos de intenso crecimiento económico, la persistencia y profundidad de los episodios de declive han impedido la convergencia con los principales países industrializados¹³. De acuerdo con la base de datos de Maddison, en 1950 el PIB per cápita del Ecuador equivalía al 16,8% del de los Estados Unidos. 60 años después, en medio del boom petrolero de inicios del siglo XXI, este porcentaje era del 16,6%.

Este capítulo adopta una perspectiva de largo plazo para averiguar si la intensidad de las crisis y la incapacidad de la economía ecuatoriana para converger con las naciones más desarrolladas fueron tan graves en la primera mitad del siglo XX como en su segunda mitad. La ausencia de series fiables del PIB para la primera mitad del siglo pasado ha impedido hasta ahora contestar esta pregunta. Como otros países de América Latina, el crecimiento económico ecuatoriano es bien conocido desde principios de los años 50, gracias al esfuerzo del Banco Central del Ecuador (BCE). Fundado en 1927, el banco estableció en 1952 una sección de *ingreso nacional* dentro del departamento de investigación económica, la cual se encargaría de la elaboración de las cuentas nacionales. Sin embargo, los intentos iniciales de estimación del PIB por parte del BCE se vieron afectados por la poca fiabilidad y escasez de las fuentes de información disponibles. Para 1954, a solicitud del gobierno ecuatoriano, el Alto Comisionado de las Naciones Unidas encargó al consultor Henri Rijken van Olst la elaboración de las cuentas nacionales para los años 1950-1953. Este estudio (Rijken van Olst, 1954) es la primera estimación completa y disponible del PIB ecuatoriano.

Publicaciones posteriores del BCE y CEPAL han proporcionado estimaciones completas que se remontan a 1950, aunque la calidad y el detalle de las mismas se incrementa considerablemente a partir de 1965 (Banco Central del Ecuador, 1985, 2012; CEPAL, 1978, 2005, 2021a). Adicionalmente, CEPAL (1978) ofrece estimaciones del PIB de Ecuador y sus diferentes componentes sectoriales para el período 1939-1949. Estos datos están basados en un estudio retrospectivo del BCE (Banco Central del Ecuador,

¹³ Como veremos más adelante, tampoco ha sido posible la convergencia con las mayores economías de América Latina.

Contabilidad Nacional del Ecuador 1950-1955, agosto de 1956) el cual, desafortunadamente, no hemos podido encontrar ni en los archivos del BCE, ni en las colecciones de otras bibliotecas nacionales o internacionales. Para antes de 1939, el único intento de estimar el PIB ecuatoriano es el realizado por Hofman (1994), cuyas series comienzan en 1900. Sin embargo, estas cifras se basan exclusivamente en una serie de supuestos muy generales acerca del crecimiento potencial del PIB en diferentes etapas de la historia de la economía ecuatoriana, y no en la utilización directa de indicadores de actividad económica. Esas series se han incorporado a las bases de datos de Maddison y MOxLAD, la primera de las cuales incluye también cifras para 1870, 1880 y 1890, que no están basadas en ninguna investigación sobre la economía ecuatoriana sino (aparentemente) en supuestos inspirados por el comportamiento del conjunto de la región.

En este capítulo se ofrecen nuevas series de PIB y de PIB per cápita del Ecuador entre 1900 y 1950, calculadas desde el lado de la producción y basadas en un amplio conjunto de datos empíricos recopilados a partir de diferentes fuentes. Aunque, debido a la escasez de información, la calidad de nuestra serie no es tan buena como la de las cifras posteriores a 1950, la misma representa un importante avance en la cuantificación de la evolución de la economía ecuatoriana en el largo plazo, y permite un mejor análisis de los ciclos económicos y la convergencia (o su ausencia) a largo plazo de la economía ecuatoriana con los países industrializados y con otros países de la región.

La siguiente sección describe la metodología y fuentes de información utilizadas para estimar las series del PIB. La tercera sección presenta los resultados y los compara con las estimaciones previas disponibles. La cuarta sección describe, con una perspectiva de largo plazo, el proceso de crecimiento y convergencia/divergencia de la economía ecuatoriana desde 1900 hasta 2019 y lo compara con el de otras economías latinoamericanas. Finalmente, la quinta sección está reservada para las conclusiones.

2.2. Metodología y fuentes de información

Nuestra nueva estimación del PIB ecuatoriano entre 1900 y 1950 ha sido realizada desde el enfoque del producto. Nuestro punto de partida es la estructura sectorial del PIB estimada por Rijken van Olst (1954), que preferimos sobre otras alternativas por estar basada en la estructura de precios de 1950. Posteriores estimaciones realizadas por el

BCE parten de años base mucho más tardíos (1975, 1993, 2007). Por otro lado, la ausencia de información detallada sobre los métodos de estimación de las series disponibles para 1939-1949 (CEPAL, 1978) desaconseja el uso de la estructura sectorial de esos años. La tabla 2.1 muestra la estructura sectorial del PIB de Ecuador en 1950 usada como punto de partida.

Tabla 2.1: Ecuador, estructura sectorial del PIB al costo de los factores, 1950

SECTOR	MILLONES DE SUCRES	%
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	2.565	38,62%
Explotación de minas y canteras	150	2,26%
Industria manufacturera	1.055	15,89%
Construcción	180	2,71%
Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios	34	0,51%
Transporte, almacenaje y comunicaciones	313	5,16%
Comercio al por mayor y menor	678	10,21%
Banca, seguros y bienes inmuebles	94	1,42%
Propiedad de viviendas	534	8,04%
Administración pública y defensa	387	5,83%
Otros servicios	621	9,35%
TOTAL	6.611	100,00%

Fuente: Rijken van Olst (1954, cuadro II).

A partir de la evolución de los indicadores de *output* disponibles para cada uno de los sectores mostrados en la tabla 2.1 hemos estimado series de producción bruta para cada sector entre 1900 y 1950. A continuación, hemos usado estas series para proyectar hacia atrás los valores de partida de cada valor agregado sectorial de 1950. El procedimiento ha sido realizado bajo el supuesto de que, en cada sector, la producción bruta y el valor agregado evolucionaron al mismo ritmo y en la misma dirección. Finalmente, tomamos la suma de los valores sectoriales de cada año como estimación del PIB total de Ecuador.

Cabe mencionar que la calidad de los resultados se ve afectada por la ausencia de información en algunos sectores. Ello es especialmente problemático en el caso del comercio al por mayor y menor, la vivienda y el sector de “otros servicios”, lo cual ha podido introducir sesgos de dirección desconocida en los niveles, fluctuación y composición de las series. Otra de las potenciales debilidades de la serie se deriva de la

falta de información sobre la evolución de los precios y la productividad de cada sector, lo que nos ha llevado a depender de la estructura de precios de 1950 para todo el periodo de estudio. Sin embargo, la importancia de este problema se ve mitigada por el limitado dinamismo tecnológico de la economía ecuatoriana durante la primera mitad del siglo XX. A pesar de ello, en la medida en que las series retroceden hacia atrás en el tiempo y se acercan a los primeros años del siglo XX, es necesario asumir unos márgenes de error crecientes, debido no sólo a la reducción gradual en la cantidad y calidad de la información empírica disponible sino también a la distancia cada vez mayor con respecto a 1950.

Partiendo de estas consideraciones, en las siguientes subsecciones se describen en detalle los métodos de estimación seguidos para cada sector productivo. El apéndice I proporciona la lista de fuentes utilizadas para estimar las series de agricultura, minería, industria manufacturera y construcción, así como información sobre los datos de población, comercio exterior y los índices de precios.

a) Agricultura, ganadería y silvicultura

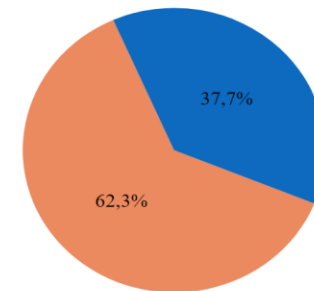
Éste era el sector más grande de la economía ecuatoriana en 1950, y su importancia fue todavía mayor en las décadas anteriores. El punto de partida de nuestra serie de producción agraria es la estimación hecha por CEPAL (1953) en 1950, que incluye la diferenciación entre las dos principales regiones agrícolas del país: *Costa* y *Sierra* (ver figura 2.1). Por lo tanto, ignoramos la producción de la Amazonía y del Archipiélago de las Galápagos¹⁴, que tenían un rol marginal en la economía ecuatoriana de 1950 (CEPAL, 1953, vol. 1, p. 43). También se prescinde de la producción del subsector de caza y pesca¹⁵, asumiendo que su evolución fue similar a la del resto del sector.

¹⁴ El ensayo de Taylor (1994) sobre la Amazonía ecuatoriana desde la colonia hasta mediados del siglo XX concluye, entre otras cosas, que la región comenzó a integrarse con el resto del país plenamente a partir de 1950; antes de ello, vivió momentos de dinamismo, alternados con largos períodos de estancamiento. Uno de esos períodos está relacionado con la extracción de caucho, el cual tuvo un breve período de bonanza entre finales del siglo XIX y 1914. Otra aproximación al peso regional de la Amazonía se puede establecer a partir de la distribución poblacional del Ecuador. Al respecto, los datos mostrados en Alexander-Rodríguez (1992, p. 219) indican que en 1909 la población de la Amazonía era cercana al 5% del total nacional. Luego, alrededor de 1930 aumentó al 7,16%, para descender en 1950; en ese momento, de acuerdo con el primer censo realizado en el país, la población de esta región correspondía al 1,45% del total nacional. Durante esos mismos años, la población del Archipiélago de las Galápagos se mantuvo por debajo del 1% del total.

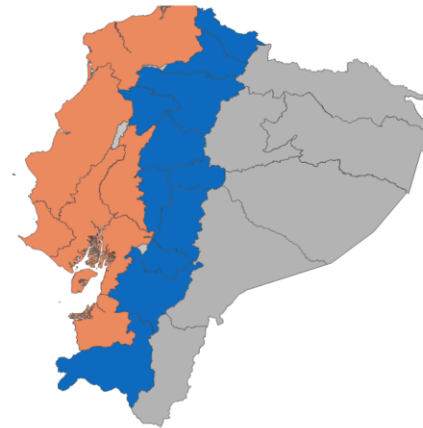
¹⁵ Los primeros datos de producción pesquera se remontan a 1953 (Almeida Arroba y Almeida Guzmán, 1988, p. 120).

Figura 2.1. Distribución de la producción agraria y forestal por sectores y regiones, 1950 (%)

Subsector	Costa	Sierra	Total
Agricultura	49,40	23,00	72,40
Ganadería y avicultura	8,30	11,70	20,00
Leña y madera	2,00	3,00	5,00
Productos del bosque	2,60	0,00	2,60
Total	62,30	37,70	100,00



● Costa ● Sierra



Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL (1953, vol. 3, p. 62).

Basados en esta estructura, se han estimado cuatro índices de volumen de producción: i) agricultura de la *Costa*, ii) agricultura de la *Sierra*, iii) producción ganadera, iv) productos forestales, madera y leña. Las cuatro series se han agregado de acuerdo con la composición del sector en 1950.

La agricultura de la *Costa* era la parte más importante del sector y de la economía ecuatoriana, ya que de esta región procedían los productos que encabezaron las exportaciones durante nuestro período de estudio. De acuerdo con CEPAL (1953), a mediados del siglo XX los principales productos de la *Costa* eran: maíz, arroz, algodón, caña de azúcar, café, tabaco, bananas, cacao, naranja, piña, higuera, achiote, frijoles, yuca y maní. Hemos estimado índices de producción para la mayoría de esos productos entre 1900 y 1950, aunque en los casos en los que la información era menos abundante, hemos tenido que introducir diferentes supuestos¹⁶. Específicamente, para algunos productos de exportación (cacao y café hasta 1924, frutas, higuera o achiote) suponemos que la evolución de las exportaciones es representativa de la trayectoria de la producción durante la primera mitad del siglo XX. Para los años en que no se contaba con información, hemos interpolado la serie utilizando los cambios en los volúmenes de cada producto transportados por ferrocarril o, en ausencia de esa información, hemos supuesto una evolución similar a la de los productos para los que teníamos datos. Los diferentes índices de producción se agregaron aplicando la estructura de precios de 1950 a la producción en volumen de cada producto en ese año. La serie de volumen resultante la consideramos representativa de la evolución del valor agregado de la agricultura de la *Costa*, suponiendo (como en el resto de esta estimación) una relación constante entre el valor agregado y la producción bruta.

La composición de la producción agrícola de la *Sierra* era diferente a la de la *Costa*. Debido a que la producción serrana estaba mayoritariamente dirigida al autoconsumo, la información sobre la misma es más escasa. CEPAL (1953) proporciona cifras de producción para algunos de los productos de la agricultura serrana (maíz, cebada, trigo, centeno, patatas, lentejas y frijoles) entre 1938 y 1950. Estos datos se han agregado usando la estructura de precios de 1942, que aparece en una publicación de la Dirección Nacional de Estadística (1944). Para el resto de los años hemos supuesto que la

¹⁶ No se incluye en la estimación la producción de maní, frijoles y yuca por falta de datos.

producción creció al mismo ritmo que la población de la *Sierra*, dado que, como se mencionó más arriba, la producción agrícola en esta región se destinaba, mayoritariamente, al consumo interno.

Para obtener el índice de producción del subsector ganadero se utilizaron los datos de producción de carne de vacuno, cerdo y oveja, y de leche, mantequilla y queso alrededor de 1949 disponibles en CEPAL (1953), y los proporcionados por Paviolo (1927) para 1920-26¹⁷. Los valores entre esas dos fechas fueron interpolados siguiendo la evolución de la población, y se aplicó un procedimiento similar para llevar los valores hacia atrás hasta 1900. Las series resultantes fueron agregadas utilizando precios de 1950. Finalmente, la estimación de la producción forestal se hizo a partir de los datos de exportación de caucho, madera¹⁸ y tagua, recogidos de Banco Central del Ecuador (1957); Compañía «Guía del Ecuador» (1909); Dillon (1901); González (1960); Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927), y agregados utilizando los precios de exportación de 1950.

b) Explotación de minas y canteras

Durante la primera mitad del siglo XX, las industrias extractivas no tuvieron mucha relevancia en el Ecuador¹⁹. En 1950 el sector representaba tan solo el 2,3% del PIB. Su actividad se limitaba esencialmente a la extracción con fines de exportación, destacando el oro como el principal producto comercializado²⁰. La extracción de petróleo, que se convertiría en el principal producto de exportación a partir del último tercio del siglo XX, comenzó a finales de la década de 1910 y se mantuvo, exceptuando un breve período entre 1925 y 1940, en niveles reducidos, en comparación con otros productos de exportación.

¹⁷ Ítalo Paviolo fue un investigador contratado, en los años 20, por el gobierno ecuatoriano para estimar la producción agropecuaria del Ecuador. Hasta donde se conoce, el suyo es el primer esfuerzo por contabilizar la producción de este sector.

¹⁸ Desde 1940 se incorporan también como referencia del subsector maderero las exportaciones de balsa, las cuales fueron las más representativas del subsector.

¹⁹ A finales del siglo XIX, Wolf (1892, p. 542) se refería al sector minero ecuatoriano como embrionario y limitado a la explotación artesanal de oro y pequeñas cantidades de plata. Décadas después, el reporte de CEPAL (1953, p. 57) comentaba que el país, a pesar de tener características geológicas favorables a la existencia de minerales, no había desarrollado esta actividad.

²⁰ Durante nuestro período de estudio, la producción y la exportación de oro fueron significativas, sobre todo a partir de la década de 1930, cuando se abrieron nuevas concesiones en el sector y el oro fue ganando más espacio en la canasta de exportaciones.

Nuestro índice de producción de las industrias extractivas es, en gran parte, resultado de agregar la producción (o, para los años en que la producción no está disponible, las cifras de exportación) de oro y (a partir de 1916) de petróleo crudo a precios de 1950. Hemos añadido a esa serie las pequeñas cantidades de plata producidas durante el periodo, estimadas a partir de las exportaciones de ese metal o, para los años en los que la exportación no está disponible, sobre la base de los cambios en la producción de oro (véase CEPAL (1953, vol 1, p. 98) y Banco Central del Ecuador (1956)). Además, a partir de 1938 añadimos la producción de cobre y plomo, estimada a partir de sus exportaciones (Banco Central del Ecuador, 1956) y valorada a precios de 1950. La extracción de estos dos metales, antes de 1938, así como la producción de otros minerales durante la primera mitad del siglo XX fueron insignificantes, tal como indica CEPAL (1953, p. 98) y, por lo tanto, no las tenemos en cuenta en la estimación.

c) Industria Manufacturera

Para estimar la serie de producción industrial se utiliza como punto de partida el índice de producción industrial que CEPAL (1953, vol. 1, p.112) elaboró para los años 1938-1950. La misma fuente también proporciona la estructura del sector para 1938 (a precios de 1948). Para proyectar hacia atrás el índice de CEPAL hasta 1900, hemos elaborado una serie para cada subsector entre 1900 y 1938 sobre la base de la información disponible sobre la evolución de varias ramas de la industria, como el cemento, la refinación de petróleo y algunos componentes de la industria textil (por ejemplo, los sombreros de paja toquilla, que eran un rubro significativo en las exportaciones), cuero y calzado (cueros y suelas), y alimentos y bebidas (azúcar, alcohol y cerveza). Muchos de estos productos forman parte de la industria tradicional, lo cual es consistente con la presencia marginal de sectores industriales modernos en Ecuador antes de finales de los años 30²¹, y con la escasa importancia dentro de las importaciones de los bienes de capital, que entre 1900 y 1935 solo representaron, en promedio, el 12% del total (ver Capítulo 3).

²¹ Sobre estas actividades puede verse Chiriboga (1982), Maiguashca, (2014, p. 80) o Pineo (1994, p. 263).

d) Construcción

La estimación del valor añadido del sector de la construcción entre 1900 y 1950 se ha obtenido llevando hacia atrás la cifra de 1950 sobre la base de la evolución de la media geométrica de dos variables: el consumo aparente de cemento y la importación de materiales de construcción. Hemos estimado el primero, para 1924-50, sumando la producción local y las importaciones. Antes de 1923 no se producía cemento en el país (Tafunell, 2006) y, por lo tanto, las cifras corresponden exclusivamente a importaciones. La segunda variable la hemos tomado de CEPAL (1953, vol. 3, p. 95-96) para 1928-1950. Para los años anteriores, hemos utilizado las series oficiales de comercio exterior considerando una canasta de productos similar a la usada para el período 1928-1950²². Todas las series de importación se han expresado a precios de 1950.

e) Electricidad, gas, agua y saneamiento

En vista de que no existe información sobre la producción de gas, agua y saneamiento, además de no tener constancia de que existieran empresas en esos sectores durante la primera mitad del siglo XX, hemos limitado nuestra estimación del valor añadido de este sector al subsector eléctrico. Los datos de producción de electricidad son escasos, aunque se dispone de algunas observaciones de consumo de electricidad para la ciudad de Guayaquil en los años 1930, 1935, 1940, 1945 y 1950 (CEPAL, 1953, vol. 1, p. 132). Así, entre 1930 y 1950 hemos utilizado esos datos de consumo para aproximarnos a la evolución del sector, interpolados de acuerdo con la evolución del *output* industrial, ya que, según CEPAL (1953, vol. 1, p. 80), la industria era el consumidor de electricidad más importante de Ecuador antes de la Segunda Guerra Mundial, absorbiendo aproximadamente el 80% de la electricidad producida. En cuanto al período anterior a 1930 hemos supuesto que la producción de electricidad creció en línea con la importación de material eléctrico, que está disponible en Tafunell (2011).

²² En sus anexos, CEPAL (1953, vol. 3, p. 14) detalla los productos que componen la categoría “materiales de construcción”. Las estadísticas oficiales de comercio exterior ecuatoriano para el primer cuarto del siglo XX tienen un nivel de detalle que permite identificar buena parte de dichos productos.

f) Transporte, almacenaje y comunicaciones

El índice de producción de este sector es el resultado de agregar las siguientes series:

-Comunicaciones: estimamos la evolución del valor añadido de este subsector a partir de la suma de los ingresos de los servicios de correo y telégrafo, que han sido deflactados usando el índice general de precios. Esta información está disponible entre 1900 y 1945 (Ministerio de Hacienda del Ecuador, 1945) y se ha proyectado hasta 1950 aplicando a la evolución de la población la relación entre esa serie y la población de 1935 a 1944.

-Transporte ferroviario: la evolución de la producción de este subsector desde 1937 hasta 1950 está basada en la cantidad de toneladas-km y pasajeros-km transportados (tomados de www.docutren.com), ponderados según sus respectivos precios unitarios de transporte en 1950 (estimados a partir de los ingresos totales de mercancías y pasajeros). Entre 1928 y 1937, utilizamos los ingresos totales del sistema ferroviario (Banco Central del Ecuador, 1940, 1951a), deflactados utilizando el índice de precios al consumidor. Finalmente, entre 1910 y 1927 aproximamos la evolución del *output* del subsector sobre la base de los ingresos de la ruta Guayaquil-Quito, la más importante de la red²³, utilizando el informe de Coverdale & Colpitts (1928) y los datos de Obregón (1977)²⁴. Para los años en los que no se dispone de información sobre los ingresos ferroviarios, hemos realizado interpolaciones sobre la base de la evolución de la suma de exportaciones e importaciones reales²⁵.

-Transporte por carretera: la estimación de la evolución de la producción durante los años 1938-1950 se realiza de acuerdo con el consumo de gasolina, que está disponible en CEPAL (1953, vol. 1, p. 131). Antes de 1938, la serie sigue la trayectoria de la suma

²³ Hasta 1930 se habían construido en el Ecuador 922 km de vías férreas (Ministerio de Obras Públicas del Ecuador, 1932), de las cuales aproximadamente el 50% correspondía a la ruta Guayaquil-Quito (GYE-UIO), inaugurada en 1908 y que era, por lo que sabemos, la ruta que transportaba el mayor volumen de carga y pasajeros. El resto de las rutas, salvo la que unía Puerto Bolívar y Pasaje (25km), inaugurada en 1903, se incorporaron a la red entre 1911 y 1930, pero no se tiene constancia de que funcionaran de manera permanente durante esos años.

²⁴ Datos deflactados utilizando el índice de precios al consumo.

²⁵ Aunque la construcción del ferrocarril se orientó inicialmente a solucionar el problema de comunicación regional más que a estimular el comercio exterior, la ruta Guayaquil-Quito dinamizó significativamente el sector externo, lo que se observa en la apertura de oficinas de representación para actividades de comercio exterior y en el aumento de las importaciones (Chiriboga, 1982; Estrada, 1922). Por ello, consideramos adecuada esta alternativa de interpolación.

(deflactada) de las exportaciones e importaciones, debido a la ausencia de datos sistemáticos sobre consumo aparente de gasolina, pero también porque durante esos años el nivel de motorización del país era relativamente bajo. El número de automóviles y camiones en 1938 era tan solo de 2.500 (en 1951 se habían incrementado hasta los 12.300) (CEPAL 1953, vol. 1, p. 130). Por lo tanto, antes de 1938, asumimos que el transporte por carretera seguía dependiendo en buena medida de la fuerza animal²⁶.

-Transporte marítimo: la evolución de la producción de este subsector entre 1900 y 1937 la estimamos tomando como referencia la recaudación del impuesto del 1% sobre los fletes que estaba vigente durante el periodo (Compañía «Guía del Ecuador», 1909; Ministerio de Hacienda del Ecuador, 1917b, 1945)²⁷. Esta serie la hemos proyectado hasta 1950 siguiendo la evolución de la suma de las exportaciones e importaciones (en términos reales), que hemos utilizado también para realizar interpolaciones en aquellos años en que no contamos con el dato de recaudación de ese impuesto. A esta serie le añadimos una serie de transporte fluvial, que era esencial para el transporte interno y también para transportar mercaderías (como el cacao) a los puertos. La información sobre este subsector es muy escasa, pero utilizamos una estimación del valor de los servicios de transporte fluvial en 1900 (Dillon, 1901), que luego proyectamos hasta 1950 siguiendo la evolución de la suma de exportaciones e importaciones reales.

-Transporte aéreo: en Ecuador, el transporte aéreo comercial arrancó en 1928²⁸. Para 1950, de acuerdo con Rijken van Olst (1954), este rubro representó en el presupuesto familiar el equivalente al 75% de los gastos en transporte ferroviario. Hemos supuesto que el transporte aéreo de mercancías era marginal y hemos estimado una serie de transporte aéreo de pasajeros que aumentó desde 0 en 1927 hasta el 75% del monto

²⁶ Si bien el interés por el uso de automóviles comenzó a partir de 1920, el acceso a ellos resultaba ser un privilegio reservado para pocos, existiendo solo 600 vehículos en todo el país en 1923. Además, durante el primer tercio del siglo XX, el desarrollo de una red vial no estaba en los planes del gobierno, que tenía puesta la atención en la red ferroviaria, de la que había construido el 80% hasta 1930 (Caspa, 2023). Sólo a partir de 1939 se puso en marcha un ambicioso plan vial que buscaba facilitar el transporte automovilístico y que está recogido en el informe del Ministerio de Obras Públicas (1939).

²⁷ Los datos se han deflactado siguiendo la evolución del índice de costos de fletes disponible en Isserlis (1938) y los tipos de cambio entre el sucre y la libra esterlina, calculados con datos de MOxLAD y Officer (2021). Se asume para 1937 el mismo costo de flete de 1936.

²⁸ En 1928 se abrió una ruta de correo y pasajeros entre Colombia y Ecuador (Escobar Corradine, 2014; Sánchez, 2008), mientras que la ruta local Guayaquil-Quito empezó a funcionar en 1929 (Deler, 1994, p. 331).

gastado en transporte de pasajeros por ferrocarril en 1950, y que siguió año a año la evolución del resto del sector del transporte.

Todas las series de producción, excepto la del transporte por carretera, están expresadas en suces de 1950. Para expresar el transporte por carretera en términos similares, se han usado los datos proporcionados por Rijken van Olst (1954), que indica que los gastos familiares en transporte por carretera equivalían a 2,5 veces los gastos de transporte por ferrocarril. Aunque esto solo cubre los gastos que las familias hacían en este sector, usamos esta ratio como representativa de los tamaños relativos del total (carga y pasajeros) del transporte por carretera y ferrocarril, ya que parece consistente con la relativamente pequeña red ferroviaria del Ecuador. En todo caso, el uso de ratios diferentes no altera los resultados finales de la estimación.

g) Comercio al por mayor y menor

En el caso del comercio al por mayor y menor, hemos seguido el mismo método empleado en casos similares (Herranz-Loncán y Peres-Cajías, 2016; Prados de la Escosura, 2003); esto es, hemos asumido que el valor agregado del sector comercial creció en línea con el volumen físico de los productos comercializados, que estimamos a partir de la suma de: i) un porcentaje de la producción agrícola equivalente a la importancia relativa de la población urbana en la población total²⁹; ii) la producción total de las industrias extractiva y manufacturera; iii) las importaciones en términos reales. Finalmente, calculamos medias móviles de dos años de la serie resultante para recoger el efecto de los inventarios mantenidos por los establecimientos comerciales.

h) Banca, seguros y sector inmobiliario

La estimación de la evolución del *output* de este sector está basada exclusivamente en la información disponible sobre el subsector financiero, bajo el supuesto de que

²⁹ Para la estimación de la evolución de la población urbana hemos utilizado la propuesta (muy tentativa) para 1920 de Hamerly (2015, p. 142) y los datos de 1950, tomados de Almeida Arroba y Almeida Guzmán (1988); para antes de 1920 suponemos que la población urbana evolucionó al mismo ritmo que la producción industrial.

evoluciona igual que el resto del sector³⁰. Por lo tanto, hemos proyectado hacia atrás el valor agregado del sector en 1950 sobre la base de la evolución de los depósitos bancarios, que han sido deflactados utilizando el índice general de precios al consumo. Los datos de depósitos se obtuvieron de diferentes fuentes: para el período 1900-1909, los datos proceden de Compañía «Guía del Ecuador», (1909, pp. 819, 821, 825, 827, 837, 839, 841, 875); los datos entre los años 1910 y 1914 los estimamos por interpolación lineal; los datos de 1915-1926 fueron obtenidos de Boada (1922); la información de los años 1927-1937 procede del boletín del Banco Central del Ecuador (1956, p. 55); y, finalmente, los depósitos de los años 1938-1950 provienen del Banco Central del Ecuador (1957, p. 63).

i) Administración Pública y Defensa

Para estimar el valor agregado de este subsector hemos supuesto que su crecimiento siguió la misma trayectoria que los gastos del gobierno, expresados en términos reales. Para los períodos 1900-1926 y 1930-1934, los datos se han obtenido de los informes oficiales que el ministro de Hacienda enviaba al Congreso Nacional del Ecuador, a excepción de 1901 y 1906, que estimamos por interpolación lineal. La información para los años 1927-1929 y 1935-1950 fue obtenida del Banco Central del Ecuador (1997). Todos los valores fueron deflactados utilizando el índice de precios al consumo.

j) Vivienda y otros servicios

La información sobre la evolución de estos dos sectores es prácticamente inexistente. En ese contexto, hemos supuesto que las rentas de la vivienda y los “otros servicios” siguieron la evolución de la población urbana, corregida, en el caso de las rentas de la vivienda, para permitir un incremento del 0,5% anual que refleje las mejoras en el tamaño y calidad de la misma. Métodos similares son empleados en Herranz-Loncán y Peres-Cajías (2016) y Prados de la Escosura (2003).

³⁰ La información disponible sobre la actividad del subsector asegurador es insuficiente para la estimación de una serie de *output*, mientras que la información de la actividad inmobiliaria durante nuestro período de interés es inexistente.

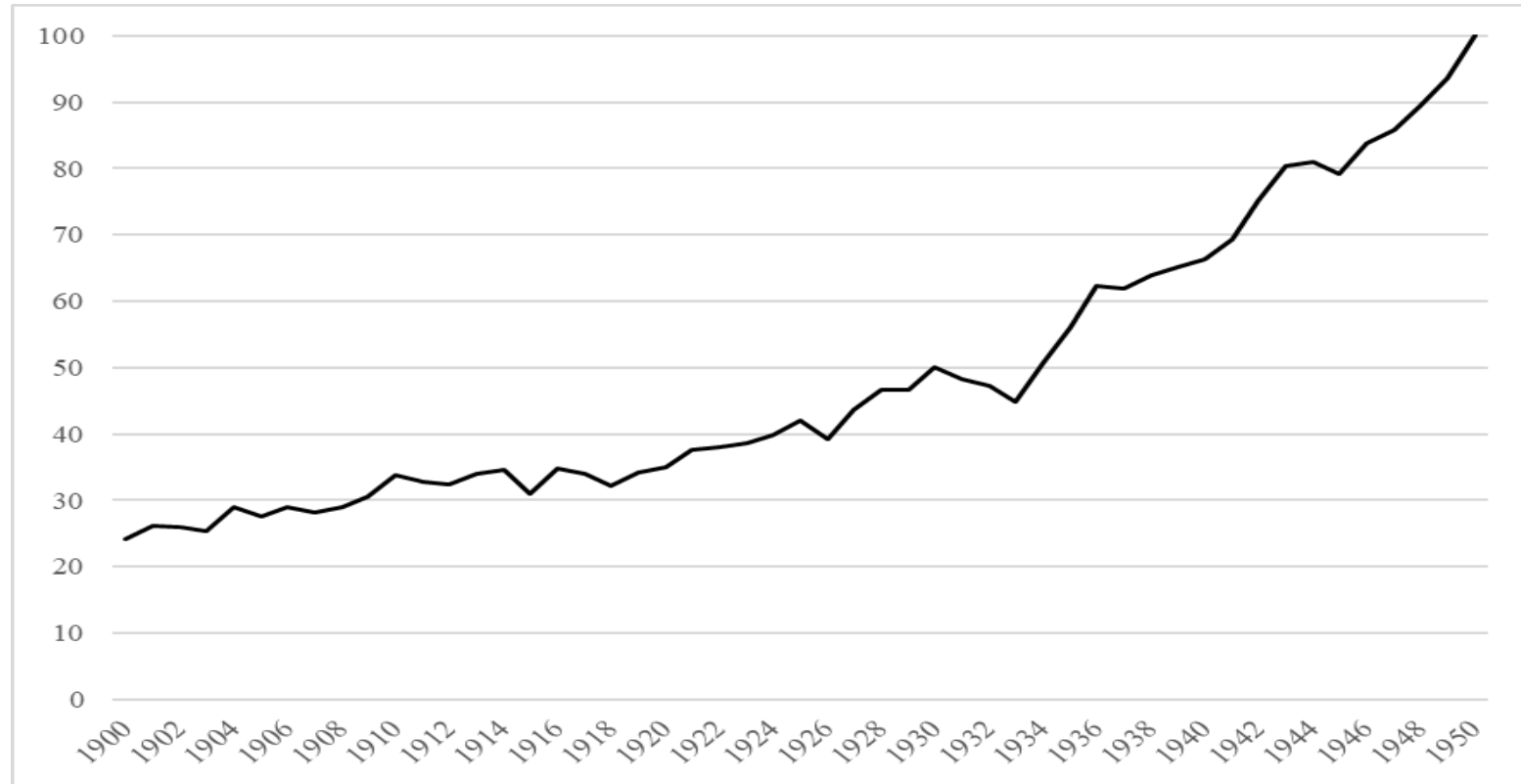
2.3. Resultados y contraste con estimaciones previas

La figura 2.2 presenta nuestra estimación del PIB ecuatoriano para el período 1900-1950³¹. La figura 2.3 compara, para cada sector económico, nuestras estimaciones con los índices publicados en CEPAL (1978) para los años 1939-1950. Por último, la figura 2.4 compara la nueva serie del PIB con la serie estimada por Hofman (1994) para los años 1900-1939³².

³¹ Las tablas con las estimaciones anuales del PIB y PIB per cápita entre 1900 y 1950 se presentan en el Apéndice I.

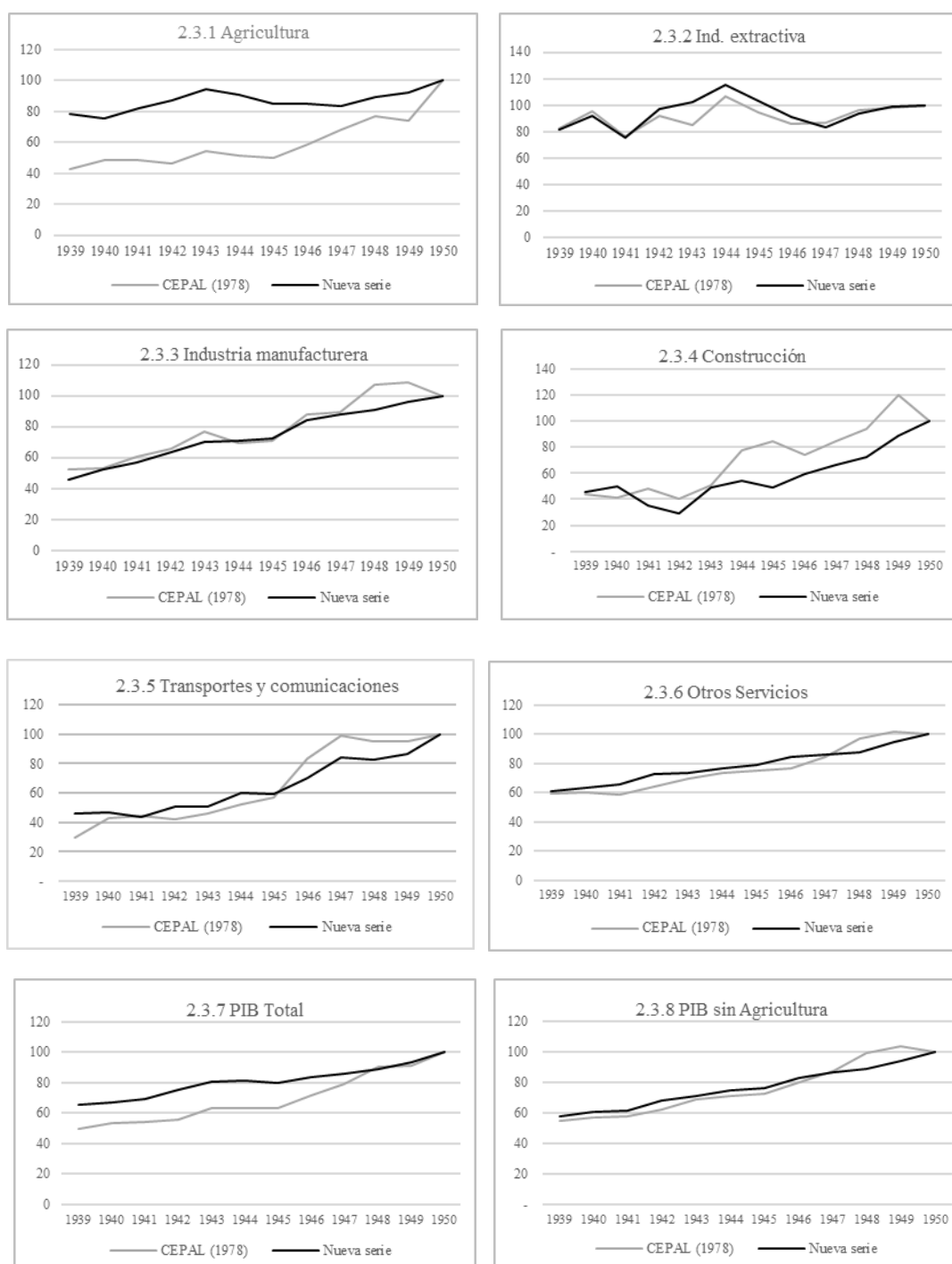
³² Si bien la estimación de Hofman (1994) abarca el período 1900-1950, a partir de 1939 sus datos reproducen los de CEPAL (1978).

Figura 2.2: PIB de Ecuador, 1900-1950: nueva estimación (1950=100)



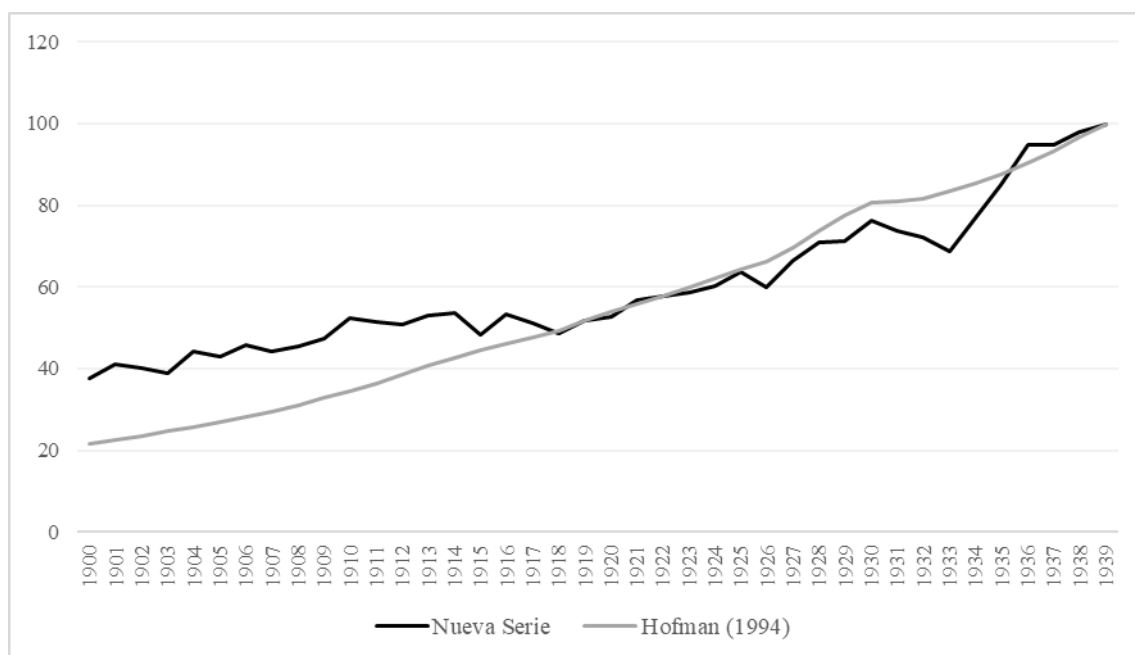
Fuente: Elaboración propia, para más detalles ver sección 2.2. y Apéndice I.

Figura 2.3: Ecuador, PIB sectoriales 1939-1950 (1950=100): estimaciones alternativas



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1978) y nuestra estimación. Para más información ver sección 2.2.

Figura 2.4: PIB de Ecuador, 1900-1939: estimaciones alternativas (1939=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de nuestra estimación y Hofman (1994, p. 194).

La figura 2.3 indica que existen diferencias significativas entre nuestras estimaciones y la serie de CEPAL (1978) para 1939-49. Esto se ve más claro en la figura 2.3.7, en donde los datos de PIB total de CEPAL experimentan un crecimiento mayor al que estimamos nosotros. Como consecuencia de ello, para 1939 nuestra serie presenta niveles de PIB mayores a los de CEPAL. Más concretamente, de acuerdo con nuestros datos, el PIB de 1939 correspondía al 65% del registrado en 1950, mientras que, de acuerdo con CEPAL, la proporción era del 50%. Desafortunadamente, ha sido imposible encontrar información sobre las fuentes y métodos de estimación seguidos por CEPAL para identificar las razones de tales diferencias. Sin embargo, la figura 2.3 compara la evolución de cada sector del PIB de acuerdo con ambas estimaciones, lo que permite observar que las diferencias pueden ser explicadas esencialmente a partir de la evolución del sector agrario (figura 2.3.1). Para el resto de los sectores, las diferencias son pequeñas o coyunturales.

En el caso del sector agrario, las diferencias son muy grandes. De acuerdo con nuestra estimación, el PIB de ese sector en 1939 representaba el 79% del correspondiente a 1950, mientras que CEPAL (1978) estima ese porcentaje en un 43%. En términos de tasas de crecimiento, esto significa que el sector, de acuerdo con nuestra estimación, se expandió a una tasa del 2,2% anual, mientras que para CEPAL el crecimiento fue del 8,1%. En este

contexto, aunque desconocemos los fundamentos empíricos de la estimación de CEPAL, la información disponible indica que unas tasas de crecimiento superiores al 8% anual para esos años son poco verosímiles. CEPAL (1953, vol. 3, pp. 63-66) muestra series de producción y/o exportación³³ entre 1939 y 1950 de los siguientes productos agrícolas: cebada, trigo, centeno, patatas, arroz, caña de azúcar, café, bananas, cacao, achiote, naranjas y piñas. A excepción de las bananas, la tasa de crecimiento de la producción o de la exportación de estos productos fue en todos los casos inferior al 8.1%. De hecho, el crecimiento promedio fue del 2.5%. En el caso de las exportaciones de productos agrícolas, su ritmo de crecimiento fue del 4.5% anual. Por otro lado, hay que recordar que, tal como se mostró anteriormente, para 1950 la agricultura representaba el 72% del valor añadido del sector agrario (ver tabla 2.2). CEPAL (1953) divide la agricultura entre la producción de la *Costa* y la *Sierra*, y estima que la producción de la *Costa* creció, entre 1939 y 1950, a una tasa del 4,7% (CEPAL, 1953, vol. 3, p. 68), mientras que la de la *Sierra* se mantuvo prácticamente estancada durante el período previo a 1950 (CEPAL, 1953, vol. 1, p. 57). Todo lo anterior sería más consistente con nuestras estimaciones, las cuales mostrarían un crecimiento de la producción agraria de la *Costa* y la *Sierra* en el orden del 5,3% y 1,5%, respectivamente, durante esos años. De acuerdo con estos datos, nuestra hipótesis es que las cifras de CEPAL (1978) de crecimiento de la producción agrícola entre 1939 y 1950 que se presentan en la figura 2.3.1. estarían sobreestimadas, debido quizá al excesivo peso otorgado a productos como las bananas o la caña de azúcar en la estimación del producto total.

En lo que respecta a la evolución del PIB entre 1900 y 1939, la figura 2.4 compara nuestra serie con la estimación realizada por Hofman (1994). Como se mencionó anteriormente, las estimaciones de Hofman no se basan en indicadores de producción, sino en la aplicación de una serie de supuestos generales sobre las tasas de crecimiento potenciales del PIB para diferentes ciclos de la economía ecuatoriana. Como consecuencia, sus estimaciones no reflejan de forma adecuada las fluctuaciones de corto plazo. Eso puede percibirse claramente, por ejemplo, en el caso de la caída del PIB durante la Gran Depresión (entre 1930 y 1933) y su posterior recuperación, que no se reflejan en la serie de Hofman y sí aparecen claramente en nuestras cifras. No obstante, más allá de su comportamiento cíclico, las dos series muestran una alta coincidencia entre 1918 y 1939.

³³ Es preciso recordar que, ante la falta de datos de producción, CEPAL (1953) toma las cifras de exportación agrícola de ciertos productos de la *Costa* como aproximación al producto.

En contraste, entre 1900 y 1918 la serie de Hofman crece mucho más rápido que la nuestra³⁴. Esta diferencia se debe en gran parte a que, de acuerdo con nuestra estimación, durante la década de 1910 el crecimiento del PIB se mantuvo prácticamente estancado. Este estancamiento es consistente con la evolución del comercio exterior: en términos reales, el promedio anual de las exportaciones entre 1910 y 1914 fue prácticamente el mismo que entre 1915 y 1919.

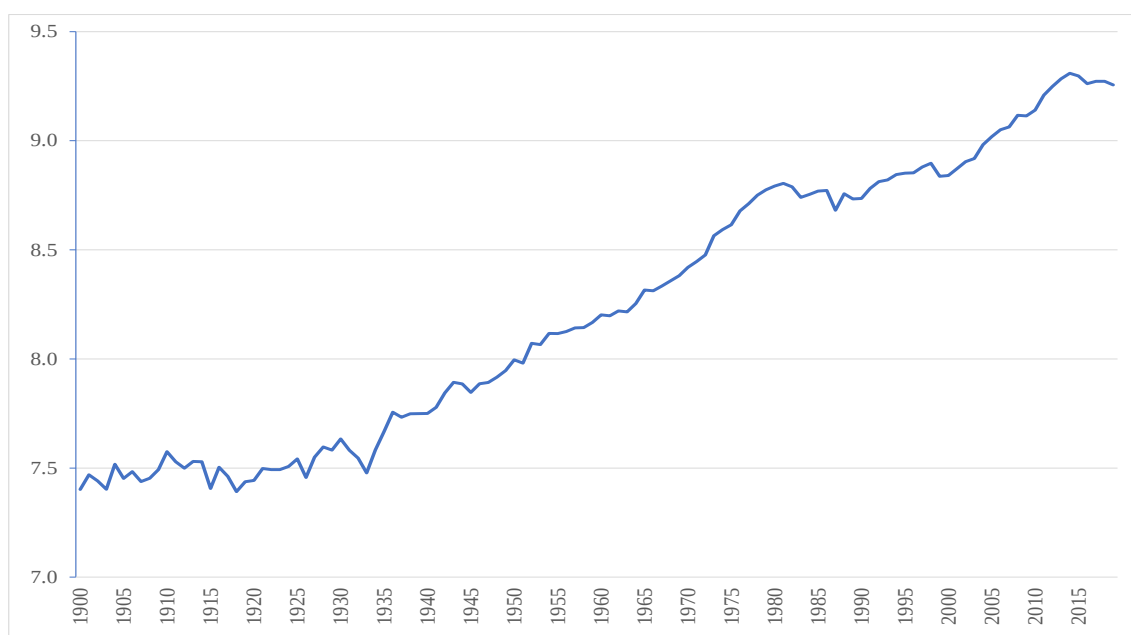
Como consecuencia de todo lo anterior, nuestra serie muestra una tasa de crecimiento de largo plazo bastante menor que las estimaciones previas, proporcionando una visión distinta de la evolución de la economía ecuatoriana entre 1900 y 1950. Así, mientras que Hofman (1994) estima una tasa de crecimiento anual del PIB cercana al 4% entre 1900 y 1950, nuestra estimación la ubica en torno al 2,7%. Eso quiere decir, de acuerdo con nuestros cálculos, que el tamaño de la economía ecuatoriana en 1900 sería aproximadamente el doble del asumido por Hofman (1994). Este resultado tiene importantes implicaciones desde el punto de vista de la trayectoria de convergencia, algo que será abordado en las siguientes secciones.

³⁴ Hofman (1994) asume que, hasta antes de la crisis de 1929, la tasa de crecimiento del PIB siempre se ubicó por encima del crecimiento poblacional. Así, para los años 1900-1907, 1913-1914 y 1918-1920 asigna una tasa de crecimiento del PIB de 2% por encima de incremento poblacional, mientras que para los años 1907-1913 y 1915-1917 atribuye un crecimiento del PIB del 3% y 1%, respectivamente, también por encima del incremento poblacional.

2.4. La economía ecuatoriana en el largo plazo: crecimiento y divergencia desde 1900

La figura 2.5 y la tabla 2.3 resumen la evolución de la economía ecuatoriana durante el siglo XX y los inicios del XXI. La figura 2.5 presenta la evolución del PIB per cápita y la tabla 2.3 muestra los cambios en la estructura sectorial del PIB ecuatoriano en el largo plazo.

Figura 2.5: Ecuador, PIB per cápita (USD Geary-Khamis de 1990, logs), 1900-2019



Fuente: Para 1900-1950, nuestra estimación; para 1950-2018, Maddison Project database (versión 2020), proyectado hasta 2019 a partir de CEPALSTAT (<https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Portada.html>).

Tabla 2.2: Ecuador, composición sectorial del PIB, 1900-2019 (%)

	Agricultura, ganadería, pesca y silvicultura	Minería e industria petrolera	Industria Manufacturera	Electricidad, gas, agua, saneamiento y construcción	Servicios
1900-1909	56,00	0,74	7,35	1,57	34,34
1910-1919	53,91	0,57	7,32	1,77	36,44
1920-1929	53,94	1,04	7,01	3,25	34,76
1930-1939	47,81	2,80	9,69	2,32	37,38
1940-1949	41,82	2,70	14,61	2,29	38,58
1950-1959	36,16	2,12	14,99	4,30	42,43
1960-1969	30,29	1,96	16,67	6,25	44,83
1970-1979	19,62	13,53	14,27	6,78	45,80
1980-1989	13,27	14,78	14,48	6,83	50,65
1990-2000	12,89	12,63	15,30	6,41	52,77
2000-2009	10,44	12,25	14,98	9,00	53,34
2010-2019	9,37	9,98	13,34	11,92	55,40

Fuente: Para 1900-49, estimación propia (ver sección anterior); para 1950-2019, CEPALSTAT (<https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Portada.html>).

Notas: Algunas filas no suman 100% debido al redondeo. Las cifras de la industria extractiva entre 1955 y 1971 son negativas o inconsistentes en CEPALSTAT; se han corregido a partir de la información de CEPAL (1978). Las dos bases de datos sectoriales utilizadas a partir de 1950 (CEPALSTAT con año base 1975 y disponible hasta 2001; y CEPALSTAT con año base 2007 y disponible desde 1960) se han enlazado mediante promedios ponderados de las dos series, en los cuales el peso relativo de cada una depende de su distancia con respecto al año base correspondiente.

Tanto la figura 2.5 como la tabla 2.3 muestran el proceso de transformación de la economía ecuatoriana desde principios del siglo XX. En 2019, el PIB per cápita del Ecuador era más de 6 veces mayor que el de 1900. Asimismo, durante el siglo XX la estructura de la economía cambió radicalmente. El aporte del sector agrícola, que representaba el 56% del PIB a inicios del siglo XX, disminuyó progresivamente a lo largo de nuestro período de estudio. En principio, este declive estuvo relacionado con el incremento de la industria manufacturera, que se duplicó en las dos décadas anteriores a 1950. Sin embargo, mientras que el peso de la agricultura ha seguido perdiendo espacio hasta el presente, desde 1940 el peso relativo de la industria se ha estancado en niveles cercanos al 15% del PIB. Por ello, las reducciones subsiguientes del peso de la agricultura ecuatoriana han estado asociadas al crecimiento del sector servicios y de la industria extractiva que, como dijimos más arriba, experimentó un boom a principios de los años 70, generado por el crecimiento del sector petrolero.

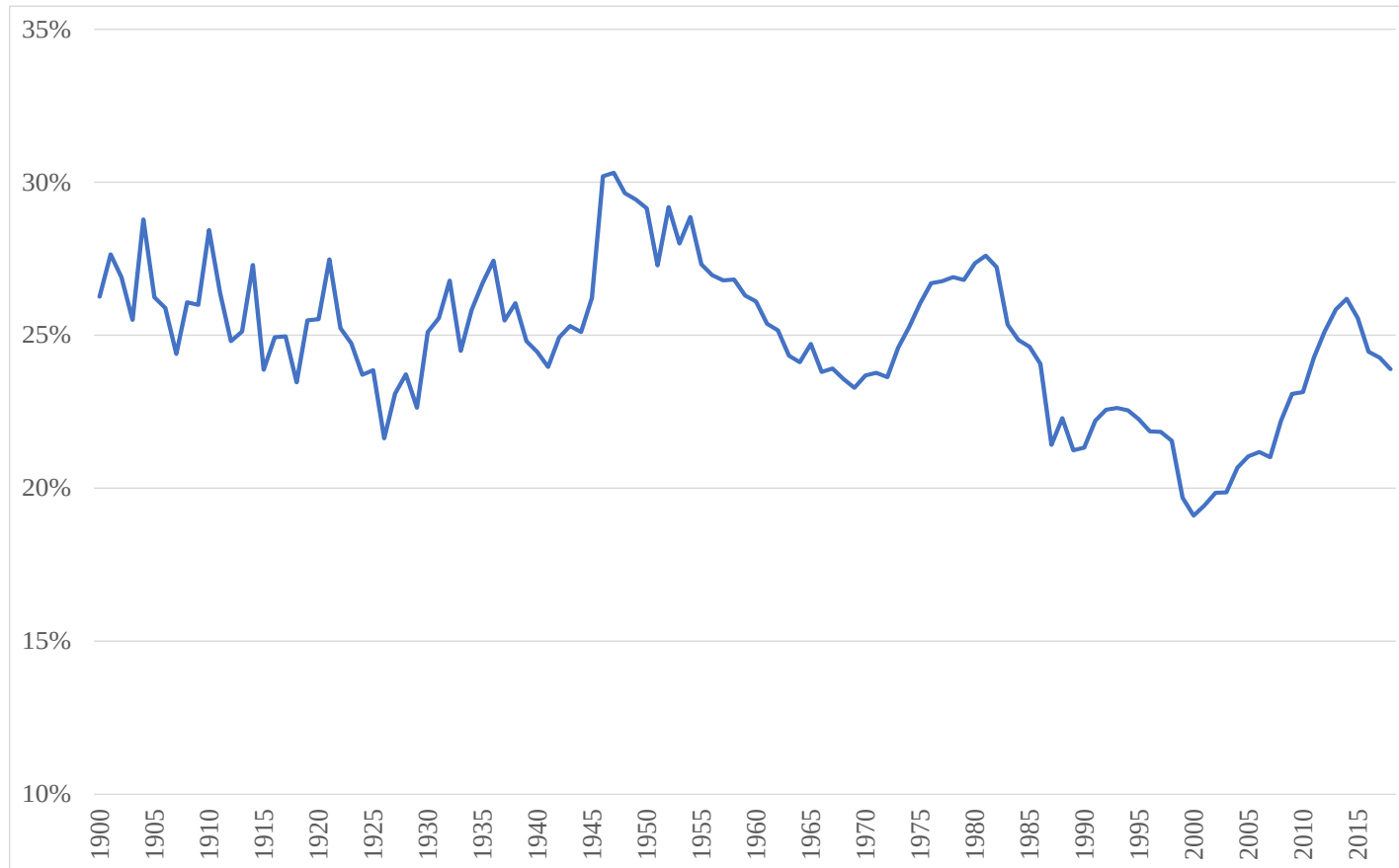
Volviendo a la figura 2.5, en ella se muestran los ciclos de crecimiento y contracción de la economía ecuatoriana desde principios del siglo XX. Durante la primera década de la centuria Ecuador experimentó un significativo, aunque inestable, crecimiento económico. En dicha década, el crecimiento anual del PIB y del PIB per cápita fue del 2,6% y del 0,9%, respectivamente. Sin embargo, esta trayectoria cambió durante la década siguiente, cuando la economía primero se estancó y después, ya durante la Primera Guerra Mundial, se contrajo, en buena medida debido a la reducción de las exportaciones de cacao desde 1917. El crecimiento se retomaría al final de la Gran Guerra con incrementos anuales del PIB del 3,2% entre 1919 y 1930 aunque, debido al declive de la actividad económica experimentado desde la primera década del siglo XX, los niveles de PIB per cápita de 1910 solo se alcanzarían nuevamente en 1928. Dos años después de haber recuperado los niveles de ingreso previos a la Gran Guerra, una nueva crisis interrumpió la recuperación. La Gran Depresión generó un nuevo período de contracción que supuso que el PIB cayera en torno a un 10% entre 1930 y 1933. Como consecuencia de esas dos crisis, los niveles de PIB per cápita de 1910 solo serían superados de forma definitiva en 1934. En conjunto, durante el período 1900-1933, la tasa anual de crecimiento del PIB per cápita de Ecuador fue solo del 0,3%, una cifra cercana al estancamiento.

La dinámica de la economía ecuatoriana cambió completamente a partir de 1933. El período entre la Gran Depresión y la crisis de la deuda de inicios de los años 80 fue la edad de oro del crecimiento económico del Ecuador, con tasas anuales de crecimiento promedio del PIB y PIB per cápita del 5,2% y 2,4%, respectivamente. Como consecuencia de ello, en 1981 el PIB era 3,4 veces más grande que en 1934. En gran medida, este notable desempeño estuvo relacionado con un renovado auge exportador. Inicialmente, el crecimiento de algunas exportaciones agrícolas como el café, el arroz y, especialmente, las bananas, reemplazarían a las exportaciones de cacao como motor del crecimiento económico. Posteriormente, en los años 70, el boom de exportación de petróleo fue tan intenso que el tamaño del PIB se duplicó y el PIB per cápita creció un 45% en solo una década. No obstante, una vez más, el crecimiento de esas décadas fue súbitamente interrumpido por la crisis de la deuda, que dio comienzo a un largo período de estancamiento. Así, el nivel de PIB per cápita alcanzado en 1981 solo sería superado en 1992. No obstante, la economía ecuatoriana sufriría una nueva depresión a finales de la década de 1990, luego del colapso de su sistema financiero y la sustitución del sucre por el dólar. Posteriormente, el crecimiento pudo retomarse a partir del año 2000, de nuevo,

gracias a los altos ingresos por exportación de petróleo. Ese nuevo ciclo de crecimiento se mantuvo hasta el año 2014, cuando los precios del petróleo se desplomaron, iniciándose un nuevo periodo de declive.

En síntesis, el crecimiento económico del Ecuador durante el siglo XX estuvo seriamente afectado por dos largos periodos de estancamiento: 1910-1933 y 1981-2000. A continuación, analizamos el desempeño de la economía ecuatoriana desde una perspectiva comparada. La comparación se realiza, primero, con el desempeño promedio de cuatro de las principales economías industrializadas (Alemania, Estados Unidos, Francia y Reino Unido) (figura 2.6), y luego con una muestra de economías del continente americano (tabla 2.3).

Figura 2.6: PIB per cápita de Ecuador como porcentaje del promedio (no ponderado) del de Alemania, Estados Unidos, Francia y Reino Unido (1900-2018) (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de nuestra estimación y los datos del Maddison Project database (versión 2020).

Tabla 2.3: PIB per cápita de Ecuador como porcentaje del de las economías de América Latina y de Estados Unidos (1900-2018)

	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2018
Argentina	36	32	31	32	35	37	41	39	50	61	48	49	57
Bolivia	112	114	88	91	87	99	143	131	161	178	166	181	159
Brasil	188	197	138	153	144	133	107	98	80	79	70	66	76
Chile	48	43	40	42	45	51	54	55	73	61	45	49	48
Colombia	151	157	100	88	77	87	92	92	97	81	81	83	79
Cuba		94	72	87	112	113	122	152	160	132	172	142	128
México	90	87	67	93	91	85	77	66	66	64	55	63	65
Perú	151	125	87	78	76	81	77	74	97	130	114	98	86
Uruguay	48	43	48	35	47	42	48	56	62	60	53	57	53
Venezuela	89	116	90	71	49	35	30	30	40	47	49	55	99
US	20	20	17	19	19	19	20	19	22	17	15	19	19

Fuente: Elaboración propia a partir de nuestra estimación y los datos del Maddison Project database (versión 2020).

La figura 2.6 muestra que la evolución de la economía ecuatoriana en el largo plazo se ha caracterizado por la ausencia de convergencia con los países industrializados. Durante los primeros años del siglo XX, el país experimentó una etapa de divergencia lenta pero sostenida, que se mantuvo hasta 1929. Durante esos años, el ingreso medio de un ecuatoriano pasó de representar el 26% al 22% del ingreso medio de un habitante de los países desarrollados. Estos resultados reafirman la idea de que Ecuador no formó parte del grupo de países latinoamericanos más beneficiados por la Primera Globalización³⁵. En contraste, el gráfico también permite observar que los efectos de la Gran Depresión sobre la economía ecuatoriana fueron menos intensos que los sufridos por los países centrales, lo que permitió que se iniciara un periodo de convergencia, que se aceleró durante la Segunda Guerra Mundial. Como consecuencia, en 1947 el PIB per cápita de Ecuador alcanzó el 30% del de los países industrializados, el nivel más alto de toda la serie. Sin embargo, en adelante empezaría un proceso de divergencia que llevaría al PIB per cápita del país, en términos relativos, a su nivel mínimo en el año 2000, cuando apenas representaba el 19% del promedio de los cuatro países industrializados de la muestra. Ese proceso de divergencia solo se interrumpió temporalmente durante la década de 1970 y la crisis internacional del petróleo que, como se comentó anteriormente, coincidió con un cambio en la estructura de la economía ecuatoriana, que se especializó en la exportación de crudo, lo que se reflejó en altas tasas de crecimiento del PIB. No obstante, dicha interrupción fue tan solo temporal, y la divergencia se reinició a partir del estallido de la crisis de la deuda.

La tendencia a la divergencia se revirtió de nuevo entre los años 2000 y 2014. Ese breve periodo de convergencia permitió a la economía recuperar su nivel de partida relativo de 1900 (26%). La convergencia, sin embargo, se interrumpió con el fin del ciclo de crecimiento en 2014. A la altura de 2018, los niveles de ingreso per cápita relativo del Ecuador con respecto a los países desarrollados habían vuelto a disminuir hasta el 24%, un porcentaje ligeramente inferior al de 1900.

En definitiva, en el largo plazo la economía ecuatoriana no ha logrado converger con los principales países industrializados, a pesar de la existencia de periodos de crecimiento sostenido del PIB per cápita entre 1933 y 1981 y entre 2000 y 2014. A la vista de los

³⁵ Lo mencionado no resta importancia a los efectos derivados del comercio exterior en el país, los cuales serán abordados en profundidad en los capítulos 3 y 4. Lo que se intenta es ampliar la perspectiva con la que hasta ahora ha sido evaluada esta etapa en la historiografía ecuatoriana.

resultados, esos años de crecimiento han sido insuficientes para compensar los largos períodos, previos y posteriores, de estancamiento económico.

En lo que respecta a la posición relativa de la economía del Ecuador con respecto al resto de las economías de América Latina (tabla 2.3), a inicios del siglo XX, los niveles de PIB per cápita de la economía ecuatoriana ubicaban al país en una posición intermedia en el contexto regional, cercana a la de Bolivia, México y Venezuela. El país podría haber sido para entonces significativamente más rico que Brasil, Perú o Colombia, pero era claramente más pobre que Argentina, Chile o Uruguay, que tenían un PIB per cápita entre 2 y 3 veces mayor que el ecuatoriano³⁶. Tomando en cuenta que esos años son los de plena vigencia de la Primera Globalización, y dada la mayor capacidad para capturar los beneficios del crecimiento guiado por las exportaciones de los tres países líderes de la tabla 2.3, la distancia que separaba al Ecuador de los países del Cono Sur resulta plausible. Sin embargo, es interesante observar que la economía ecuatoriana parece no haber estado, en términos de renta per cápita, en niveles muy diferentes a los de economías que luego la superarían claramente, como México, Brasil o Colombia

La desventaja de Ecuador con respecto a los países del Cono Sur se ha mantenido a lo largo del tiempo, a pesar de un ligero proceso de convergencia desde los años 60 con Uruguay y desde los años 70 con la Argentina. Mientras que en 1900 el PIB per cápita de Ecuador con respecto a esas dos economías era en promedio del 44%, en 2018 ese porcentaje ascendería al 53%. En contraste, con respecto a Brasil, Colombia y México, el Ecuador claramente ha perdido posiciones. A inicios del siglo XX, el PIB per cápita de Brasil y Colombia estaba por debajo del ecuatoriano, y el ingreso medio de México era tan sólo un 10% superior al de Ecuador. Sin embargo, Colombia habría superado a Ecuador en renta per cápita en los años 20, y Brasil en los años 70. La divergencia de Ecuador con respecto a Brasil y México sería especialmente intensa durante los años de la ISI. En la actualidad, el PIB per cápita de Ecuador es tan solo un 73% del promedio de esos tres países. En cambio, en el largo plazo Ecuador ha tenido una mejor trayectoria que las economías boliviana y cubana. Los tres países tenían similares niveles de partida, pero Bolivia y Cuba se enfrentaron a problemas económicos muy importantes en la segunda mitad del siglo XX (y Cuba también durante la Gran Depresión), lo que explica

³⁶ La comparación entre estimaciones de PIB per cápita para las economías latinoamericanas hacia 1900 están afectadas por un considerable margen de error, debido a la incertidumbre sobre el nivel de precisión de algunas de las estimaciones disponibles.

que hoy ambos se sitúen claramente por debajo de Ecuador en términos de PIB per cápita.

Finalmente, comparando la trayectoria del PIB per cápita del Ecuador con la de Perú y Venezuela, los resultados muestran diferentes historias. Perú superó claramente los niveles de renta per cápita de Ecuador en la segunda década del siglo XX y mantuvo mayores niveles de ingreso hasta la década de 1970. En contraste, a partir de ese momento, ambas economías se han mantenido en niveles relativamente similares. La relación con Venezuela refleja la compleja historia económica de ese país, uno de los más ricos de la región (mucho más rico que Ecuador) entre la década de 1930 y principios del siglo XXI. Partiendo de niveles similares en 1900, el PIB per cápita de Venezuela adelantó al de Ecuador, hasta que el reciente colapso de su economía lo ha llevado nuevamente a niveles semejantes. En síntesis, en el marco latinoamericano, Ecuador ha mantenido una posición intermedia, sin capacidad para converger decididamente con los países del Cono Sur, o para mantener el ritmo de crecimiento de Brasil, Colombia o México, pero con un desempeño claramente mejor que Bolivia, Cuba, y, recientemente, Venezuela.

2.5. Conclusiones

Broadberry y Wallis (2017) volvieron a poner en el debate de la Economía del Desarrollo y de la Historia Económica los efectos que tienen en el crecimiento económico de largo plazo los episodios de contracción económica. Al describir el comportamiento de las tasas de crecimiento de las economías de una muestra de países, encontraron que en aquellos en los que las tasas medias de crecimiento económico eran altas, las tasas medias de contracción también lo eran, y viceversa. Desde esta perspectiva, un mejor desempeño económico de largo plazo está asociado, fundamentalmente, a economías que han logrado disminuir la frecuencia y duración de los eventos de contracción económica³⁷.

La experiencia ecuatoriana es una buena ilustración de esa hipótesis. Desde que se dispone de información oficial de cuentas nacionales (1950), el crecimiento de su economía, a pesar de los ciclos de auge económico, ha sido insuficiente para equipararse no sólo con el de las economías desarrolladas sino también con las economías más ricas

³⁷ Los autores aclaran que su argumento no va en contra de los beneficios que tienen en la economía las tasas positivas de crecimiento económico. Mas bien, la idea es llamar la atención sobre la poca atención prestada a los eventos de contracción económica.

de la región. En este contexto, el objetivo de este capítulo ha sido estimar el crecimiento de la economía ecuatoriana durante la primera mitad del siglo XX para poder analizar la trayectoria relativa de dicha economía con una perspectiva de muy largo plazo.

Para ello, hemos construido una nueva estimación del PIB ecuatoriano, realizada desde el enfoque del producto. La nueva serie permite capturar las fluctuaciones de corto plazo de la economía ecuatoriana, identificando una alta volatilidad del PIB durante la etapa analizada. Concretamente, las estimaciones reflejan un período de inestable expansión hasta 1910. Después de ese año, la economía atravesaría períodos alternados de estancamiento, recuperación y crisis³⁸; siendo algunas de estas de una intensidad tal que provocaron retrocesos significativos en términos de PIB per cápita, perdiendo los progresos realizados durante las etapas de auge. Este pobre desempeño se hizo evidente durante el primer tercio del siglo XX, años en los que el comportamiento de la economía ecuatoriana se saldó con un incremento promedio del PIB per cápita del 0,3%, es decir, un estancamiento similar al vivido entre 1981 y 2000.

Las nuevas series de PIB ofrecen una imagen algo diferente, con menores tasas de crecimiento promedio, a la proporcionada por las estimaciones anteriores de Hofman (1994). Como resultado, la serie de PIB de Hofman (1994) tiene un nivel de partida en 1900 de, aproximadamente, la mitad del que nuestras series proponen. Ello se traduce en diferencias importantes en la trayectoria de convergencia, que de acuerdo con las nuevas estimaciones (y a diferencia de lo que se suponía hasta ahora), ha estado ausente de la historia de Ecuador durante el siglo XX e inicios del XXI.

Esta situación no se explica por falta de crecimiento, pues entre 1933 y 1981 el PIB ecuatoriano creció a tasas muy elevadas. Sin embargo, los dos períodos de estancamiento vividos durante 1910-33 y 1981-2000, sumados a la variabilidad en los ciclos de expansión-contracción de la economía ecuatoriana, erosionaron los niveles de PIB per cápita alcanzados en los períodos de auge. Como consecuencia, en la actualidad, los ingresos medios de Ecuador son, en relación con los de las economías industrializadas, similares a los de 1900. A nivel regional tampoco se observan mejoras significativas. La economía ecuatoriana ha tenido en el largo plazo un mejor desempeño que Bolivia, Cuba

³⁸ Como se mencionó en la introducción, el ensayo de Oleas (2019) es una buena referencia para conocer las particularidades de las crisis que afectaron el desempeño de la economía ecuatoriana.

y, más recientemente, Venezuela, pero no ha recortado significativamente sus distancias con las economías del Cono Sur, y ha visto como Brasil, Colombia o México se distanciaban a pesar de tener puntos de partida similares.

Finalmente, nuestro trabajo también ha proporcionado indicadores específicos de producción para 11 sectores de la economía ecuatoriana, lo que hace posible trazar el proceso de transformación de la estructura productiva del Ecuador desde 1900 hasta la actualidad. En ese sentido, el relato que presenta esta trayectoria es el de una economía con una orientación predominantemente agrícola durante las cuatro primeras décadas del siglo XX. Posteriormente, desde los años 40 el sector agrario fue perdiendo importancia, primero a costa de la industria, y luego a expensas de los sectores extractivos y de servicios, representando en la actualidad menos del 10% de la economía ecuatoriana. En cuanto a la industria manufacturera, desde la década de 1940, su peso en la economía nacional ha fluctuado alrededor del 15% del PIB, lo cual nos muestra los límites de la industrialización ecuatoriana. Por su parte, la industria extractiva, con un peso marginal a principios del siglo XX, fue catapultada a raíz del boom petrolero de la década de 1970, presentando el crecimiento más significativo de todos los sectores. Por último, el sector servicios ha presentado un crecimiento sostenido, pasando de representar un tercio del PIB en la primera década del siglo XX hasta llegar a significar, desde 1980, más de la mitad de la economía ecuatoriana.

En suma, la experiencia del crecimiento económico ecuatoriano muestra la forma en que los períodos de declive pueden llegar a afectar los niveles ganados de PIB en términos de tasas de crecimiento, haciendo que en el muy largo plazo apenas se registren avances relativos. A nivel interno, por su parte, muestra la persistencia de un sector agrícola que estaba a la cabeza de la estructura económica de un país que tenía en el comercio exterior su base de desarrollo.

Con estas ideas de fondo, los siguientes capítulos están dirigidos a profundizar, primero en las particularidades del comercio exterior ecuatoriano, y luego, en los impactos que tuvo el comercio exterior en la economía ecuatoriana a lo largo de la primera mitad del siglo XX.

CAPÍTULO 3: EL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR, 1890-1950

3.1. Introducción

En el capítulo anterior se pudo determinar que la trayectoria del PIB ecuatoriano durante la primera mitad del siglo XX estuvo caracterizada por dos elementos fundamentales: una estructura económica predominantemente agrícola, y la alta volatilidad del crecimiento económico. Estos factores son un reflejo de que la economía ecuatoriana estuvo anclada en el largo plazo al modelo de crecimiento basado en las exportaciones, incluso en los momentos en los que buena parte de los países de la región transitaba hacia la ISI. En ese contexto, este capítulo adopta una perspectiva descriptiva para profundizar en la naturaleza del comercio exterior ecuatoriano. Para ello, elaboramos un marco de análisis que cubre, desde distintos ámbitos, las relaciones comerciales del Ecuador con el resto del mundo entre la última década del siglo XIX y mediados del siglo XX.

Las investigaciones relacionadas con el comercio exterior ecuatoriano durante nuestro período de estudio han estado enfocadas en el principal producto de exportación, el cacao (Arosemena, 1991; Chiriboga, 1982; Fenton, 2020; Henderson, 1997; Maiguashca, 2014; Pineo, 1994; Roberts, 1980). De la misma forma, hasta donde sabemos, los análisis más amplios del comercio exterior ecuatoriano en el largo plazo son escasos. En primer lugar, el informe de CEPAL (1953) sobre la economía ecuatoriana incluye dos capítulos dedicados al comercio exterior, constituyendo lo que puede ser considerado como el primer acercamiento sistemático orientado a entender el patrón del sector externo de este país. En la década de 1970, los trabajos de Gibson (1971)³⁹ y JUNAPLA, (1978) volvieron a considerar el rol que ocupaba el comercio exterior en el desarrollo económico del Ecuador. Para Gibson (1971), Ecuador no fue capaz de aprovechar las ventajas comparativas que la dotación de sus recursos ofrecía, de modo que no pudo orientarlas hacia un crecimiento sostenido de su economía. Para llegar a esta conclusión, analizó el desempeño económico y comercial ecuatoriano entre 1950 y 1968, estudiando aspectos como la política arancelaria, la estructura de precios y los factores institucionales. Por su parte, JUNAPLA (1978) presentó un compendio estadístico que recoge la evolución del comercio exterior entre 1950 y 1975, incluyendo un resumen de la política comercial

³⁹ El trabajo de Gibson es una versión corregida de su tesis doctoral “The Role of Foreign Trade in Ecuadorian Economic Development”, University of Pennsylvania (1968).

aplicada en un momento en el que el país estaba intentando implementar la ISI. Posteriormente, Carlos Contreras (1990, 1994) y Guillermo Arosemena (1992, 1993a, 1993b) analizaron los rasgos generales del comercio exterior ecuatoriano desde la colonia pero con distintos objetivos. Contreras se concentró en las características del primer boom cacaotero (1750-1820), mientras que Arosemena orientó su estudio a la descripción de las cestas de exportación e importación y extendió el período de análisis hasta la última década del siglo XX. Recientemente, el trabajo de Izurieta Andrade (2015) identifica la condición del Ecuador como exportador de *commodities* como un factor determinante en el devenir de las condiciones financieras, económicas y políticas del país durante el siglo XX. Sobre la base de estos antecedentes, el presente capítulo busca profundizar en el análisis sobre el comercio exterior ecuatoriano en la primera mitad del siglo XX, ampliando la mirada más allá del cacao, en el marco de la relación entre comercio exterior y crecimiento económico.

El presente capítulo consta de siete secciones. Luego de esta breve introducción, en la sección 3.2 se presentan en detalle las fuentes utilizadas y los métodos para deflactar las series de exportación e importación. Además, se ofrece un ejercicio de evaluación de la fiabilidad de los datos. En las secciones 3.3 y 3.4 se analiza en detalle la evolución de largo plazo de las exportaciones y de las importaciones, respectivamente. En la sección 3.5 se analiza el tamaño del sector exterior con respecto de la economía ecuatoriana. En la sección 3.6 se estudian los flujos comerciales desde varias perspectivas: la asignación geográfica y la concentración del comercio exterior, la balanza comercial y los términos de intercambio. Finalmente, la sección 3.7 ofrece una síntesis de las principales conclusiones del capítulo.

3.2. Presentación de las series de comercio exterior: fuentes, fiabilidad y métodos

a) Las fuentes utilizadas

Las series de comercio exterior para 1890-1950 que se presentan en este capítulo se han reconstruido a partir de una serie de fuentes primarias. Los datos de exportación e importación entre 1909 y 1950 fueron obtenidos de las siguientes fuentes oficiales: los *Anuarios de Comercio Exterior* (1910, 1911, 1914, 1917a, 1923b), los *Boletines Mensuales de Recaudación Fiscal y Comercial* (1931, 1933), y el reporte *Ecuador en Cifras* (1944), todos ellos publicados por el Ministerio de Hacienda del Ecuador. También

se incorporó la información reportada por el Banco Central del Ecuador que se encuentra en sus boletines mensuales (1940, 1947, 1949, 1951a, 1957) y los datos de la publicación *Comercio Exterior Ecuatoriano* (1951b), también del Banco Central del Ecuador. De manera complementaria, se han utilizado los datos del apéndice estadístico incluido en CEPAL (1953). Para construir la serie del período 1890-1908 se emplearon las siguientes fuentes: la *Memoria Anual* de la Cámara de Comercio de Guayaquil (1907); la información de la Compañía «Guía del Ecuador» (1909); y el reporte del Gobernador del Guayas, Luis Dillon (1901).

Otro aspecto importante que tiene relación con el objeto de esta sección y que conviene aclarar es la forma de valoración de las mercancías en las fuentes utilizadas. En el caso de las exportaciones, hasta 1915 fueron registradas utilizando valores oficiales, que se actualizaban cada año y que reflejaban el valor medio anual FOB. Desde 1916 hasta el final de la serie, las cifras corresponden a valores declarados a precios FOB. Con respecto a las importaciones, para todo el período de estudio, el valor declarado es el que consta en la factura consular, que corresponde a valores declarados a precios CIF (Banco Central del Ecuador, 2017; Société des Nations, 1928).

b) La fiabilidad de las series de comercio exterior

El núcleo de este capítulo depende de la información del comercio exterior que proporcionan las fuentes ecuatorianas. Tomando en cuenta que los sistemas internacionales de homogeneización de las estadísticas de comercio exterior se desarrollaron luego de la Segunda Guerra Mundial (Carreras-Marín y Badia-Miró, 2008), analizar la fiabilidad de los datos que aquí presentamos resulta crucial. Es decir, dado que antes de la homogeneización no existía entre los países un consenso mayoritario para los registros del intercambio comercial, es altamente probable que se encuentren discrepancias entre los datos que constan en las fuentes de origen y destino de las mercancías intercambiadas. Por tal razón, esta subsección revisa la estructura detrás del registro de los datos del comercio exterior del lado ecuatoriano, la disponibilidad de los datos de comercio para antes y después de nuestro período de estudio, las propuestas de corrección de los registros oficiales de comercio exterior y las iniciativas de modernización de las aduanas ecuatorianas. Finalmente, se evalúa la fiabilidad, agregada y bilateral, de las estadísticas de comercio exterior del Ecuador con cuatro de sus principales socios comerciales: Alemania, Francia, Reino Unido y Estados Unidos.

Las series históricas de comercio exterior no siempre han estado disponibles. Los historiadores interesados en el comercio exterior desde el siglo XIX⁴⁰ han tenido que construir las series a partir de resultados agregados, o centrándose en los principales productos intercambiados, recurriendo a diversas fuentes que contenían información con distintos niveles de detalle, como los informes de actividades que el ministro de hacienda del Ecuador enviaba cada año al Congreso de la República, o los informes consulares emitidos por la representación diplomática extranjera instalada en el Ecuador⁴¹.

Es así como, entre 1909 y 1927, el Ministerio de Hacienda del Ecuador publicó distintos anuarios que recogían con detalle las operaciones comerciales de exportación e importación. Desde finales de 1920 y durante la década de 1930 la estadística comercial figura en los boletines mensuales del mismo ministerio. Paralelamente, desde 1927 los boletines estadísticos mensuales publicados por el Banco Central del Ecuador incorporan las operaciones de comercio exterior; primero de manera agregada y, desde 1948 hasta 1962, de forma detallada a través de la publicación *Comercio Exterior Ecuatoriano*.

Respecto a la calidad de la información recogida en esas fuentes, las quejas sobre las deficiencias administrativas en las aduanas y las menciones a la discrepancia entre los valores declarados y los verdaderamente comerciados (aludiendo al contrabando de la mercadería de importación como forma de evasión) estaban presentes en los informes de funcionarios públicos (Dillon, 1901; Ministerio de Hacienda del Ecuador, 1914, 1923a), las declaraciones gremiales (Cámara de Comercio de Guayaquil, 1927, p. 33), o como parte de la exposición de motivos para reformar la legislación aduanera vigente (Registro Oficial del Ecuador, 1927). A mediados del siglo XX el contrabando seguía sin ser perseguido, manteniéndose como una opción altamente remunerativa, mientras que el riesgo de ser encarcelado por esta actividad era nulo (Gibson, 1971).

Como respuesta, el Estado buscó modernizar la gestión de las aduanas. El primer intento ocurrió en 1909, cuando el gobierno firmó un contrato con la Compañía Nacional Comercial, delegando en ella la actividad de desembarco de mercaderías que se realizaba

⁴⁰ Los investigadores Alexander-Rodríguez (1992) y Arosemena (1993a) recogen series de comercio exterior desde 1830 aunque, como ya se mencionó, se centran en los principales productos y no cuestionan la fiabilidad de los datos.

⁴¹ Especialmente, los informes consulares de las representaciones de Inglaterra, Estados Unidos, Francia, Bélgica y México.

a través de lanchas. Durante ese año se incrementó la recaudación pero, como anota Roberts (1980, p. 103), ese contrato generó una protesta generalizada en el sector exportador-importador que acabó provocando su cancelación al año siguiente. El segundo intento de modernizar las aduanas fue consecuencia de la misión Kemmerer, que llegó al país en 1926 y tuvo en la gestión del comercio exterior una de sus líneas de asistencia. En 1927, uno de los miembros de la misión, el norteamericano William Roddy, dirigió las aduanas del Ecuador⁴² (Almeida, 1994, p. 210; Maurer, 2013). En ese mismo año también se aprobaron leyes que buscaban la modernización de la institución (Registro Oficial del Ecuador, 1927).

Otro elemento que se debe considerar es la estructura del arancel ecuatoriano. Los derechos de importación y exportación eran calculados en función del peso de la mercadería⁴³. El cobro *ad valorem* se fue introduciendo de a poco, primero con las joyas en 1903 y luego, en sucesivas reformas del arancel durante el primer decenio del siglo XX. A partir de 1927, con la nueva Ley Orgánica de Aduanas, el sistema se orientó decididamente al cobro de aranceles *ad valorem*. Sin embargo, la transición fue lenta, y hacia mediados del siglo XX el diseño del arancel de importación seguía todavía dominado por el cobro a partir del peso, ya que, de acuerdo con el Ministerio del Tesoro del Ecuador (1951), solo el 15% del arancel ecuatoriano, compuesto por 1.797 partidas en total, se cobraba bajo la modalidad *ad valorem*.

Retomando el tema de la fiabilidad de los registros comerciales, los cuestionamientos al grado de confianza que reflejaban las estadísticas oficiales fueron objeto de una mayor discusión en 1922, cuando Víctor Emilio Estrada, banquero y comerciante importador-exportador, publicó un ensayo en el cual, entre otras cosas, proponía una corrección a las estadísticas oficiales de comercio exterior. Basado en sus propias estimaciones, las revisiones se referían, en el caso de las exportaciones, a la suma de elementos como los

⁴² No existe un consenso sobre la fecha en la que W. Roddy asumió la administración de las aduanas del Ecuador. Almeida (1994, p. 210) la establece en 1927, mientras que Maurer (2013, p. 197) lo hace para el período 1925-1927. No obstante, esto último parece poco probable ya que, como se mencionó, la misión Kemmerer arribó al país en 1926.

⁴³ Antes de la creación del Banco Central del Ecuador (1927), el pago de los derechos aduaneros se hacía en las oficinas de la banca costera. Los impuestos recaudados por concepto de exportaciones jugaron un importante rol durante los años de auge cacaotero, llegando a representar un tercio de los ingresos al comercio exterior. Ambos elementos son abordados con mayor detalle en el capítulo 4.

paquetes postales⁴⁴, las compras y el consumo de artículos nacionales hechas por la tripulación de los vapores extranjeros⁴⁵, el contrabando⁴⁶ y los gastos no considerados en el precio de exportación, como los sacos que contenían el café o el cacao. Siguiendo a Estrada, a estos rubros habría que restarle las pérdidas de los comerciantes causadas por la diferencia entre el precio pactado al momento de consignar su carga a la Asociación de Agricultores del Ecuador⁴⁷ y el precio final al que esta asociación vendía la fruta. En el caso de las importaciones, los ajustes aludían a la suma del flete y el seguro de la carga⁴⁸, las falsas declaraciones⁴⁹, los paquetes postales, el contrabando, la diferencia en el tipo de cambio al que estaban sujetos los importadores, y los bienes de lujo no declarados que traían consigo los residentes ecuatorianos al volver de sus estancias en el exterior.

Las correcciones recomendadas por Estrada (1922) plantean dudas razonables sobre la fiabilidad de los registros de comercio exterior de los años iniciales de la serie. Para responder a esta inquietud, hemos hecho un ejercicio de estimación del margen de lo propuesto por Estrada y hemos comparado las cifras resultantes con los registros oficiales disponibles (tabla AII.1). Dichas cifras arrojan una corrección, en promedio, de +11% para las exportaciones y +33% para las importaciones entre 1900 y 1921, con algunos años, los de la Primera Guerra Mundial, en los que esta diferencia llega a ser de hasta el 50%. Comentaremos estos resultados más adelante.

Con estos antecedentes, para valorar la fiabilidad en los registros del comercio exterior ecuatoriano, hemos realizado un primer ejercicio de estimación de la discrepancia entre

⁴⁴ Estrada (1922) alude al incremento que tuvo esta actividad durante los años de la Gran Guerra, siendo una alternativa usada por los comerciantes para importar y exportar mercadería, eludiendo de esta manera las restricciones existentes al comercio.

⁴⁵ Rubro que hace referencia a las compras de artículos, mayoritariamente alimentos, que hacía en suelo ecuatoriano la tripulación de vapores con bandera extranjera que atracaban en los puertos nacionales.

⁴⁶ Estrada estimó (sin precisar el método) que el contrabando de la carga de importación ascendía, en promedio, a 500.000 sucres anuales (2%, aproximadamente), mientras que el contrabando de exportación era, en promedio, de 600.000 sucres anuales (1,1%, aproximadamente).

⁴⁷ La Asociación de Agricultores del Ecuador, fundada en 1913, fue un gremio formado por grandes terratenientes. Entre 1913 y 1925 realizaron compras a consignación de cacao con el objeto de evitar la caída de los precios locales e internacionales, y hacer frente a la fuerte competencia que se imponía desde las colonias británicas en África. Los efectos de esta práctica son recogidos desde varias perspectivas por Chiriboga (1982); Imperial Institute (1921) y Roberts (1980).

⁴⁸ Existe una contradicción con lo expresado por la Société des Nations (1928) que indica que la carga de importación incluía esos rubros al estar expresada en valores CIF. Tomando en cuenta los resultados del análisis de fiabilidad que se presenta más adelante, asumimos como válido lo afirmado por la Société des Nations (1928).

⁴⁹ El autor reseñaba el caso particular de las declaraciones de joyas. En 1901, el arancel vigente imputaba los impuestos según el peso de la mercadería, y ese año se declararon joyas por un valor de 95.000 sucres. A partir de 1903 se modificó el arancel por uno *ad valorem*, y las declaraciones se desplomaron hasta llegar a 15.000 sucres en 1919, lo que indica que la medida pudo estimular el incremento del contrabando.

los registros oficiales ecuatorianos y los datos reportados por Alemania, Estados Unidos⁵⁰, Francia y Reino Unido (G4), cuatro de los principales socios comerciales del Ecuador entre 1890 y 1938. Para ello, se emplea el método propuesto por Tena-Junguito (1992), calculando los siguientes indicadores:

$$(1) \quad Mi = \frac{\sum_{i=1}^N Mij}{\sum_{j=1}^N Xji} * 100 \qquad (2) \quad Xi = \frac{\sum_{i=1}^N Xij}{\sum_{j=1}^N Mji} * 100$$

En donde: Mi y Xi representan el índice de fiabilidad de las importaciones y exportaciones ecuatorianas, respectivamente.

Mij representa las importaciones hacia el Ecuador desde G4, según la fuente ecuatoriana.

Xij representa las exportaciones desde el Ecuador hacia G4, según la fuente ecuatoriana.

Mji representan las importaciones hacia G4 desde el Ecuador, según la fuente de los socios comerciales.

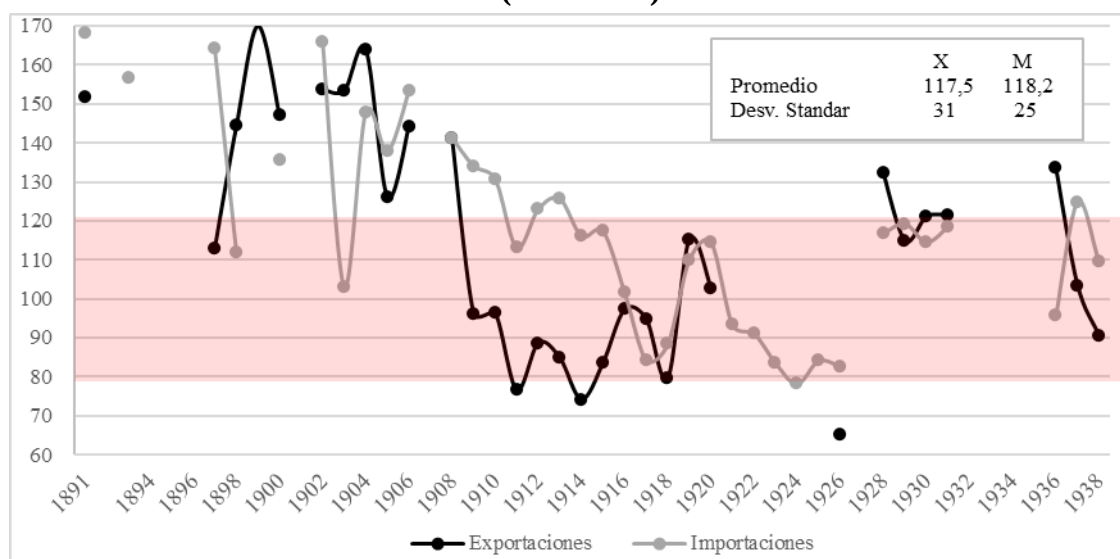
Xji representan las exportaciones desde G4 hacia el Ecuador, según la fuente de los socios comerciales.

La información de destino-origen de las exportaciones e importaciones ecuatorianas fue obtenida de las siguientes fuentes: entre 1890 y 1900 los datos provienen de Dillon (1901); entre 1902 y 1906 la información proviene de la Cámara de Comercio de Guayaquil (1907); entre 1908 y 1925 los datos fueron obtenidos de los *Anuarios de Comercio Exterior* del Ministerio de Hacienda del Ecuador (1910, 1911, 1914, 1917a, 1923a); Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927); las cifras del año 1926 provienen de la Cámara de Comercio de Guayaquil (1927); el período entre 1928 y 1931 se obtuvo de los boletines del Ministerio de Hacienda del Ecuador (1931 y 1933); y la información del período entre 1936 y 1938 del boletín del Banco Central del Ecuador (1956). La información comercial (de origen y destino) del grupo de muestra (G4) se obtuvo del proyecto Ricardo (<http://ricardo.medialab.sciences-po.fr>). El tipo de cambio sucres/libras esterlinas fue calculado mediante tipo de cambio cruzado basándonos en información de Almeida (1988), Arosemena (1990) y Officer (2021).

⁵⁰ Hasta 1914, los datos de comercio exterior norteamericanos están registrados en años fiscales (Julio-Junio). Para tener en cuenta esta diferencia con los datos ecuatorianos, entre 1897 y 1914 aplicamos a los datos norteamericanos medias móviles de 4 años.

La figura 3.1 muestra los resultados del test de fiabilidad de las exportaciones e importaciones ecuatorianas con respecto a la muestra de países (G4). Para que los registros sean considerados fiables, los resultados del test deberían mostrar valores en torno a 100. El espacio sombreado marca los límites superior e inferior de lo que normalmente se considera una diferencia aceptable.

Figura 3.1: Ecuador, índice de fiabilidad de las exportaciones e importaciones (1891-1938)



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas oficiales de comercio exterior y datos de Dedinger y Girard (2017); para más detalles, ver texto.

Los resultados de nuestra estimación muestran una etapa, antes de 1909, con una sobreestimación de las exportaciones e importaciones declaradas en los registros ecuatorianos. Estos resultados ponen en duda la propuesta de Estrada (1922). Si damos por válidas sus correcciones, la discrepancia para la primera década del siglo XX sería aún mayor. A partir de 1909 el ejercicio de fiabilidad sugiere que los registros comerciales se mantienen, salvo unos pocos años, dentro de los límites que indicarían una fiabilidad aceptable de los registros evaluados.

La tendencia a la baja de la discrepancia de los registros comerciales mostrada por Ecuador podría explicarse, en parte, por la caída de los costos del transporte internacional y la convergencia de precios observada por la literatura especializada (Bértola y Williamson, 2006; Federico y Tena-Junguito, 2018; Williamson, 2011). No obstante, para profundizar en las causas de las discrepancias, y determinar si son producto de un patrón que se repite con todos países de la muestra, o responden a un caso en particular, a

continuación se desagrega el ejercicio de fiabilidad entre los cuatro países considerados (figura 3.2).

Las figuras 3.2.1 y 3.2.2 muestran la fiabilidad de los registros de exportación e importación de Ecuador con respecto a Francia. Al respecto, se observa una extrema sobrevaloración de los registros comerciales en el lado ecuatoriano hasta la primera década del siglo XX. Luego, la fiabilidad de los registros cambia de orilla, mostrando una tendencia a la subvaloración. Los excesos en la valoración son más agudos en los registros de exportación. Hasta 1911, los registros de exportación que constan en la fuente ecuatoriana llegaron a ser entre 5 y 30 veces superiores a lo declarado por la fuente francesa. A partir de 1912 (figura 3.2.2) la diferencia disminuye, lo que significa que los datos de la fuente ecuatoriana y francesa se acercan.

Una de las razones para tener estas diferencias tan excesivas puede estar relacionada con la asignación geográfica: antes de 1909, los registros de destino de la carga de exportación no distinguen entre el puerto de tránsito y el puerto de destino. De esta manera, la carga declarada hacia un destino de tránsito podría estar sobredimensionada, ya que en origen la carga lo registraba como destino final, cuando en realidad no lo era. Este podría ser el caso de las exportaciones hacia Francia. La información del período 1909-1920 permite distinguir el destino final de la carga entre las categorías “Francia” y “Francia option”⁵¹. Para los años anteriores, esta última categoría no figura en las fuentes consultadas.

Al respecto, Ortiz-Crespo (1988) afirmaba que una parte de la exportación atribuida a Francia se reembarcaba hacia Holanda y Bélgica. Esta declaración podría tener asidero si nos remitimos al movimiento de la demanda mundial de cacao. Entre 1894 y 1914 el consumo mundial de la fruta se cuadruplicó, la demanda francesa creció 1,75 veces, y la demanda de Bélgica y Holanda creció 5,16 y 3,32 veces, respectivamente (ver Apéndice II). Sin embargo, si aplicamos el ejercicio de fiabilidad al comercio bilateral entre Ecuador y Bélgica para el período 1900-1920, los resultados muestran también una sobrevaloración de la carga en los registros ecuatorianos de exportación e importación (ver figura AII.1). Lo anterior no encajaría del todo con lo expresado por Ortiz-Crespo, ya que para confirmar esta hipótesis el comercio de exportación, desde la fuente

⁵¹ En los anuarios de comercio exterior también figuran otros destinos con la categoría “option”, como Alemania, Inglaterra, Estados Unidos, España, Chile, Perú y Panamá. Sin embargo, cerca del 90% de la carga con esta característica se dirigía a Francia.

ecuatoriana, debería estar subvalorado⁵². No obstante, el comercio con Bélgica representó, en promedio, el 0,19% y el 0,3% de las exportaciones e importaciones ecuatorianas, respectivamente, de manera que esta discrepancia no influye en los datos agregados.

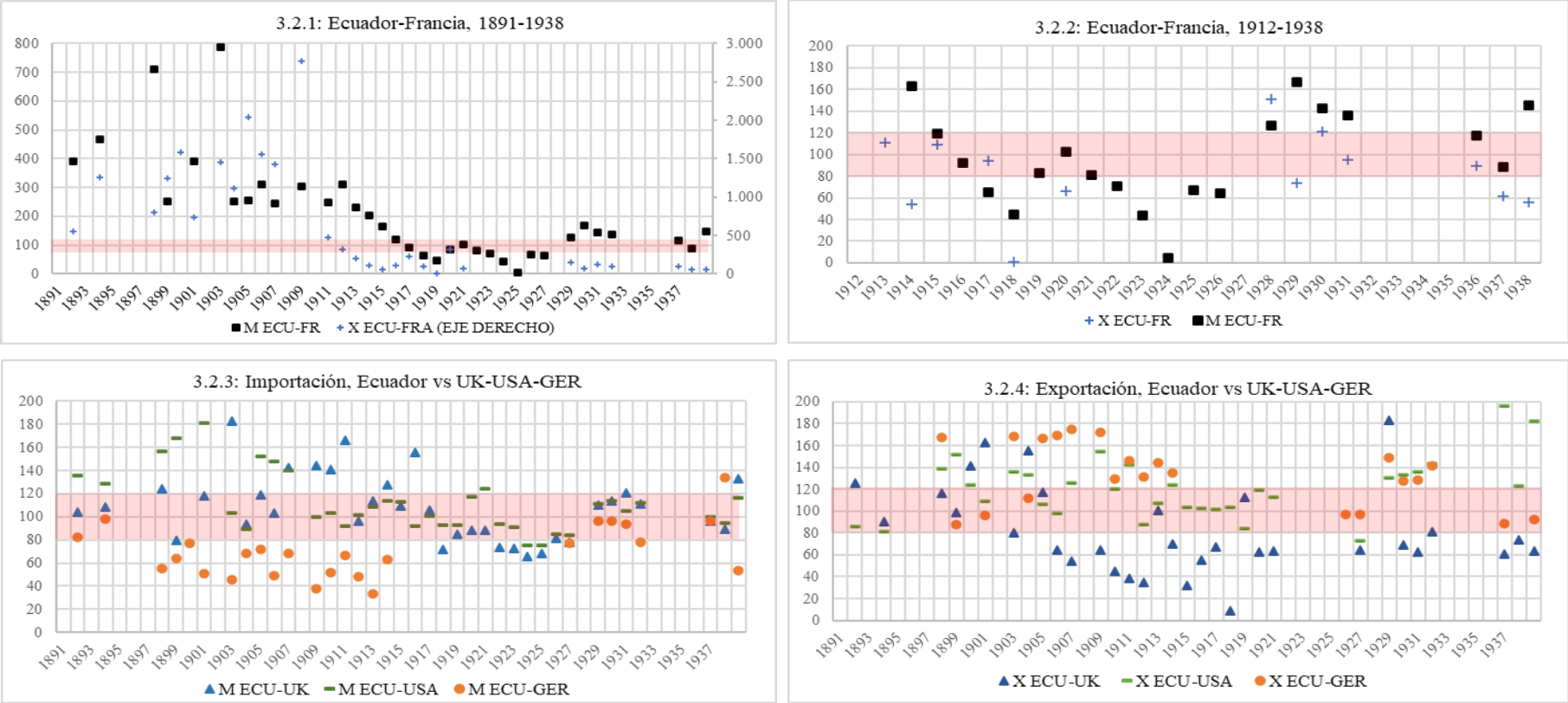
Retomando el ejercicio de fiabilidad entre Ecuador y Francia, se ha de tener en cuenta también que París era la residencia de buena parte de la élite surgida a raíz del ciclo del cacao (Arosemena, 1991; Estrada, 1922; Roberts, 1980), y los puertos franceses estaban cerca de los mercados de consumo europeo, de modo que este país pudo ser una plataforma para los negocios de exportación cacaotera. Por todo esto, es plausible asumir que una parte de la carga destinada a Francia haya tenido en realidad otros países como destino final⁵³; algo que, de acuerdo con los registros disponibles, ascendería al 24% del monto total exportado por Ecuador entre 1909 y 1914 (en promedio).

A diferencia de lo observado con el índice de fiabilidad entre Ecuador y Francia, la trayectoria de las diferencias en las importaciones (figura 3.2.3) y exportaciones (figura 3.2.4) entre el Ecuador y el resto de los países del G4 (UK-USA-GER) es menos extrema. En lo que respecta a las exportaciones, hasta 1913 se observa una sobrevaloración de la mercadería que tenía como destino Alemania; mientras que, desde 1906 hasta el final de la serie, existe una subvaloración de las exportaciones hacia el Reino Unido. Por otro lado, los registros de la carga dirigida a los Estados Unidos tienen menos discrepancias que en el resto de los países (figura 3.2.4). En cuanto a la fiabilidad de las importaciones, se pueden distinguir dos periodos: en el primero, hasta 1915, se observa la subvaloración de las mercancías llegadas de Alemania y la sobrestimación de las mercancías procedentes de Reino Unido y Estados Unidos; en el segundo (1915-1938) los resultados se mantienen dentro de los márgenes aceptables de fiabilidad (figura 3.2.3).

⁵² La falta de datos no permite repetir este procedimiento con el comercio hacia y desde Holanda.

⁵³ Esta anomalía del comercio de exportación ecuatoriano es similar a la presentada por Argentina y sus exportaciones “a órdenes”. Al respecto, ver Rayes (2013) y Tena-Junguito y Willebald (2013).

Figura 3.2: Índice de fiabilidad bilateral del comercio exterior del Ecuador. Principales socios comerciales, años seleccionados



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas oficiales de comercio exterior y datos de Deding y Girard (2017). Para más detalles ver texto.

Siguiendo con el análisis de fiabilidad, otro elemento que podría explicar la sobrevaloración del comercio de exportación sería que el precio de exportación mostrado en la fuente local haya sido superior al precio internacional, reflejándose en los registros oficiales del lado ecuatoriano. Para constatar lo anterior, la tabla 3.1 compara la evolución del precio internacional con la del precio implícito⁵⁴ del producto más representativo de la canasta exportadora ecuatoriana, el cacao. Cabe mencionar que, para facilitar la comparación, los precios implícitos se han incrementado en un 20%, que correspondería a los costos de seguro y flete desde el puerto ecuatoriano hasta su destino final. Se trata de un procedimiento similar al empleado por Peres-Cajías y Carreras-Marín (2018).

Los resultados descartan la hipótesis de que las discrepancias observadas en el test de fiabilidad se deban a una sobrevaloración de los precios en la fuente ecuatoriana. Los precios implícitos del cacao parecen haber sido inferiores a los precios internacionales durante el periodo anterior a la Primera Guerra Mundial, e incluso se observa un aumento de la brecha entre ambos precios hasta 1910. En cambio, ambos precios coincidían hacia 1920, y sólo para 1938 los precios implícitos se situaron un 37% por encima de los precios internacionales.

Tabla 3.1: Cacao, precio internacional vs precio implícito de acuerdo con la fuente ecuatoriana, años seleccionados

	1890	1900	1910	1920	1938
Precio internacional (libras/quintal)	3,54	3,55	2,75	5,10	1,25
Precio implícito (libras/quintal)	3,24	2,94	2,04	5,09	1,72
Precio implícito/Precio internacional	92%	83%	74%	100%	137%
Exportaciones de cacao como % de exportaciones totales	67%	57%	59%	71%	24%

Fuente: Precio internacional de Federico y Tena-Junguito (2016); precio implícito calculado a partir de los registros de comercio exterior ecuatorianos que se encuentran detallados en esta sección. Las exportaciones de cacao como porcentaje de las exportaciones totales fueron obtenidas de las series oficiales de comercio exterior que se encuentran detalladas en el apartado “a” de esta sección. Para más información ver el texto.

⁵⁴ Valor total exportado dividido entre las cantidades totales exportadas, de acuerdo con la fuente ecuatoriana.

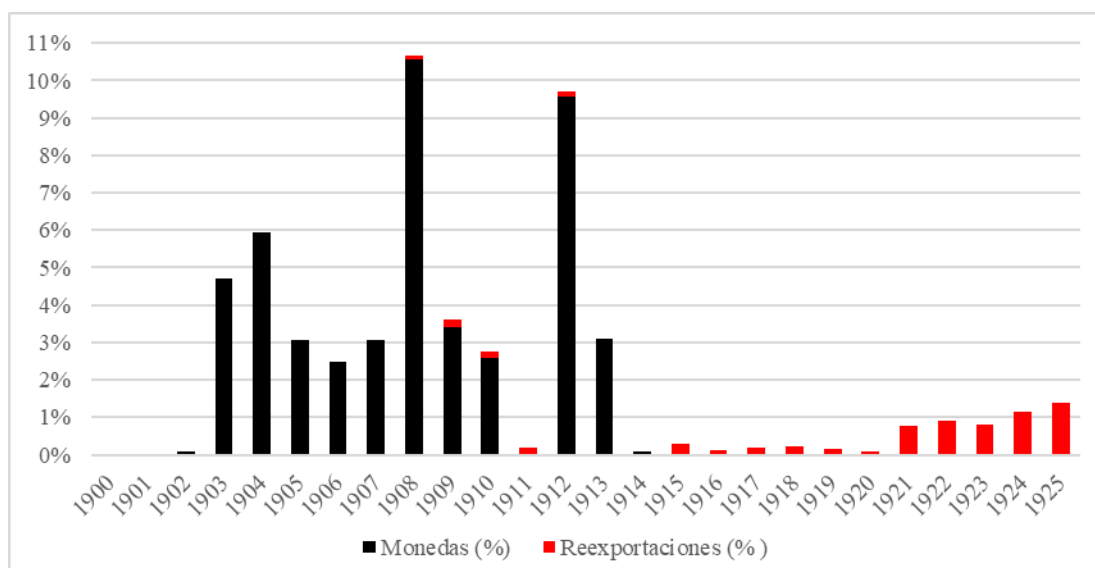
Descartada la opción anterior, una tercera alternativa que podría explicar las discrepancias observadas es la incorporación en los registros de exportación de items que no deberían haberse incluido, como las monedas o las reexportaciones. Las fuentes disponibles (ver apartado *a* de esta sección) permiten reconstruir la evolución de las exportaciones de monedas y las reexportaciones para la mayoría de los años entre 1902 y 1925. Además, la serie se ha corroborado y completado con información contenida en los archivos de la misión Kemmerer (Papeles Kemmerer. 129.50.1, 1926), en los que se detalla la exportación de monedas de oro entre 1900 y 1914. En el caso de las monedas, su movimiento consta en los registros oficiales como “oro sellado”, mientras que las reexportaciones corresponden a la suma de los productos identificados bajo esta categoría, cuyas características no concuerdan con la tradición exportadora del Ecuador, como vehículos, maquinaria, o repuestos para la industria, entre otros. No obstante, aunque a partir de las fuentes nacionales es posible hacer esta distinción, las mismas fuentes, al mostrar los cuadros resumen de exportaciones agregadas incluyen las dos categorías mencionadas, lo cual podría inducir a error⁵⁵ a quienes no están al tanto de esta salvedad⁵⁶.

Para poner en perspectiva el impacto que las monedas y las mercaderías reexportadas tuvieron en los registros de exportación, la figura 3.3 muestra el cómputo de ambas categorías como proporción del total de las exportaciones según la fuente disponible (apartado *a*). Como se puede observar, el registro de las monedas es el más importante, llegando a representar el 10,5% de las exportaciones oficiales en 1908. Por el contrario, el peso de las reexportaciones significó, en la mayor parte de los años considerados, menos del 1% del total de las exportaciones.

⁵⁵ Tal es el caso de las series agregadas que aparecen en Ministerio de Hacienda del Ecuador (1923b, p. 127) y el Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927, p. 10), las cuales coinciden con las utilizadas por Arosemena (1993a) y Estrada (1922).

⁵⁶ Esta distinción está más clara en las estadísticas de los años 1916-1925 (Ministerio de Previsión Social y Trabajo, 1927). En ellas no se reportan exportaciones de monedas, aunque sí se tiene una categoría por separado. Posteriormente, los boletines estadísticos del Banco Central del Ecuador de la década de 1940 muestran el registro de las reexportaciones y de las monedas exportadas, diferenciándolas adecuadamente del resto de los bienes exportados.

Figura 3.3: Ecuador, exportación de monedas y reexportaciones como proporción del total exportado, 1910-1925 (%)



Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas de comercio exterior. Los datos de exportación de monedas fueron obtenidos de los *Papeles Kemmerer* (129.50.1, 1926).

Sobre estos resultados, es posible concluir que el efecto que tuvieron las exportaciones de moneda y las reexportaciones sobre los registros nacionales de exportaciones totales no son lo suficientemente grandes como para explicar las discrepancias encontradas. Empero, es posible mejorar la fiabilidad de las series oficiales descontando estos valores. Por tal razón, en la serie de exportaciones que se presenta más adelante se aplica dicha corrección.

Para finalizar este apartado, con la información disponible podemos argumentar que, de acuerdo con el test de fiabilidad aplicado, los registros locales de importación y exportación parten de altos niveles de discrepancia al principio del periodo. No obstante, en el transcurso del período evaluado se observa una clara tendencia de mejora entre los registros comparados, sobre todo al finalizar el segundo quinquenio del siglo XX. Con respecto a la fiabilidad de las exportaciones, la discrepancia bilateral es elevada, siendo Francia el país que absorbe la mayor parte de dicha diferencia. Lo anterior abriría la puerta a una nueva investigación, orientada a encontrar explicaciones a la discrepancia bilateral y plantear la reasignación de las diferencias, mejorando así la distribución geográfica del comercio exterior ecuatoriano a lo largo de la Primera Globalización. Adicionalmente, hemos mostrado que las discrepancias en la fiabilidad de los registros de las exportaciones no pueden ser atribuidas a un incremento en los precios implícitos de la fuente

ecuatoriana. Por último, este análisis ha permitido realizar correcciones (a la baja) de las series originales de exportación, descontando de ellas los registros de monedas y reexportaciones; mejorando con ello su fiabilidad.

Con todas estas precisiones, en el análisis que sigue podemos asumir que las series que presentamos tienen una fiabilidad aceptable a partir de 1909-1911, mientras que para etapas anteriores se ven afectadas por un margen de error significativo por lo que hace a sus asignación geográfica.

c) El deflactor de las series de importación y exportación: fuentes y métodos de estimación

Las fuentes consultadas presentan las operaciones de exportación e importación en sucres corrientes. En este capítulo, las series de comercio exterior han sido convertidas a precios constantes de 1937 y expresadas en dólares. Los índices de precios de importación-exportación utilizados para expresar las series originales en términos reales se obtuvieron de las siguientes fuentes: entre los años 1928 y 1950 de CEPAL (1953), computados con base 100 en 1937. Para los años restantes, se construyeron índices de precios de importación y exportación siguiendo el mismo procedimiento descrito en CEPAL (1953). La serie de tipo de cambio se obtuvo de Almeida (1988), Arosemena (1990) y Officer (2021). A continuación, se ofrece información más detallada sobre el proceso de estimación.

Con respecto al índice de precios de exportación (IPE), la información para 1928-50 (base 1937=100) fue obtenida de CEPAL (1953, vol. 3). Para los años anteriores, hasta llegar a 1890, el IPE se calculó utilizando una canasta de cinco productos (cacao, café, tagua, petróleo y gasolina⁵⁷) y empleando un índice de tipo Paasche (CEPAL, 1953, vol. 3, p. 6):

$$(3) P_{0-n} = \frac{\sum P_n Q_n}{\sum P_0 Q_n}$$

⁵⁷ En promedio, la muestra de productos representa el 81% de las exportaciones durante el período evaluado.

Donde (P_n) es el precio de los productos de cada año corriente, (Q_n) es la cantidad de producto exportada en cada año corriente, y (P_0) es el precio de los productos en el año base. Para el cacao, café y caucho los volúmenes y precios de exportación de cada año corriente se obtuvieron de la Compañía «Guía del Ecuador», (1909); Dillon, (1901); Ministerio de Hacienda del Ecuador (1910, 1911, 1917a); y Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927). Para el petróleo, la información fue obtenida del Banco Central del Ecuador (1956) y del Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927). La estructura de precios utilizada como año base fue la de 1938, obtenida de la Dirección Nacional de Estadística (1944). Por último, los dos índices de precios (1890-28 y 1928-50) fueron empalmados tomando como año base 1937=100 (manteniendo el mismo año que CEPAL, 1953).

En lo referente al índice de precios de importación (IPM), las cifras para 1928-1950 (base 1937=100) se obtuvieron también de CEPAL (1953, vol. 3). Para los años 1890-1928, en ausencia de datos, el índice de precios de importación se obtuvo siguiendo un camino alternativo, que consistió en la división de las importaciones a precios corrientes entre el índice de volumen de importación. El índice de volumen de importación fue calculado con la estructura de precios de 1925, obtenida del Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927). Siguiendo la metodología de CEPAL (1953, vol. 3) se elaboró un índice de tipo Laspeyres:

$$(4) \quad Q_{0-n} = \frac{\sum P_0 Q_n}{\sum P_0 Q_0}$$

Donde (P_0) y (Q_0) son el precio y la cantidad del año base (1925=100), y (Q_n) la cantidad de cada año corriente. La canasta de productos⁵⁸ de importación utilizada incluye 56 ítems, que fueron divididos de acuerdo con la clasificación de CEPAL (1953, vol. 3), en 14 grupos: i) Alimentos, bebidas y tabaco; ii) Textiles y sus manufacturas, iii) Papel, cartón y sus manufacturas; iv) Piel, cueros y sus manufacturas; v) Productos químicos y similares; vi) Grasas y aceites no alimenticios; vii) Combustible y lubricantes; viii)

⁵⁸ En promedio, representan el 56% de las importaciones durante el período evaluado.

Caucho y sus manufacturas; ix) Maderas y sus manufacturas; x) Metales; xi) Metales y sus artefactos; xii) Bienes duraderos de consumo; xiii) Bienes de capital y xiv) Varios⁵⁹.

Los volúmenes importados, entre 1890 y 1925, fueron extraídos de: Compañía «Guía del Ecuador», (1909); Dillon, (1901); Ministerio de Hacienda del Ecuador, (1910, 1914, 1917a); y Ministerio de Previsión Social y Trabajo, (1927). Los índices de precios de 1926 y 1927 fueron calculados usando la misma variación del volumen importado de cada año con respecto a 1925 (1926/1925 y 1927/1925); mientras que el índice de volumen del año 1928 fue calculado a partir de la información sobre 6 categorías: aceites vegetales, azúcar, cemento, hierro, manteca de cerdo y maquinaria industrial (CEPAL, 1953, vol. 3, cuadro 32). Una vez obtenido, el índice de precios para 1890-1928 fue empalmado con el disponible para 1928-1950.

3.3. Las exportaciones: de la hegemonía cacaotera a la hegemonía bananera

Luego de evaluar los registros de comercio exterior y describir el método con el que se deflactaron las series, en esta sección se presenta la evolución de las exportaciones del Ecuador entre 1890 y 1950, mientras la sección siguiente se dedica al análisis de las importaciones. La serie de exportaciones totales en dólares corrientes y constantes (a precios de 1937) puede verse en la figura 3.4. La serie incluye las ventas al exterior de minerales, entre ellos el petróleo y sus derivados. En el caso ecuatoriano, la explotación de petróleo crudo y minerales era efectuada por compañías extranjeras que recibían del Estado una licencia y reportaban las cantidades extraídas. Por esta razón, el Banco Central del Ecuador (BCE) no las consideraba en el agregado de las exportaciones, aunque mantenía el registro del volumen y el valor de los minerales y petróleo comercializado

⁵⁹ Los productos incluidos en cada categoría son los siguientes: *Alimentos, bebidas y tabaco*.-Aceites comestibles en general, arroz, avena en grano, azúcar refinado, cacao y chocolate, cebada, cerveza, conservas de pescado y mariscos, especias, frutas, harina en general, lúpulo, manteca de cerdo, quesos, vacunos, vinos; *Textiles y sus manufacturas*.-Algodón en rama, algodón con o sin semillas, hilo de algodón, hilo de lana, hilo de seda, lencería, ropa de hombre, ropa de mujer, sombreros, tejidos de algodón, tejidos de lana, tejidos de seda natural o artificial, telas de yute; *Papel, cartón y sus manufacturas*.-Papel satinado y papel para escribir; *Pieles, cueros y sus manufacturas*.-Cueros y pieles preparados; *Productos químicos y similares*.-Compuestos medicinales, jabón común, pinturas, pólvora y dinamita, productos químicos; *Grasas y aceites no alimenticios*.-Aceite mineral, resinas, gomas y cera vegetal; *Combustible y lubricantes*.-Carbón mineral y coke; *Caucho y sus manufacturas*.- Calzado de caucho; *Maderas y sus manufacturas*.-Madera de toda clase, incluso las aserradas; muebles de madera; *Metales*.-Barras y planchas de hierro; *Metales y sus artefactos*.- Artículos de hierro y acero; *Bienes duraderos de consumo*.-Carruajes y automóviles, motocicletas; *Bienes de capital*.-Cemento; locomotoras y tenders; maquinaria industrial; maquinaria y aparatos eléctricos; navíos, barcos y útiles navales; *Varios*.-Fósforos; velas, cirios y bujías; armas en general, relojes y sus piezas, instrumentos y aparatos científicos.

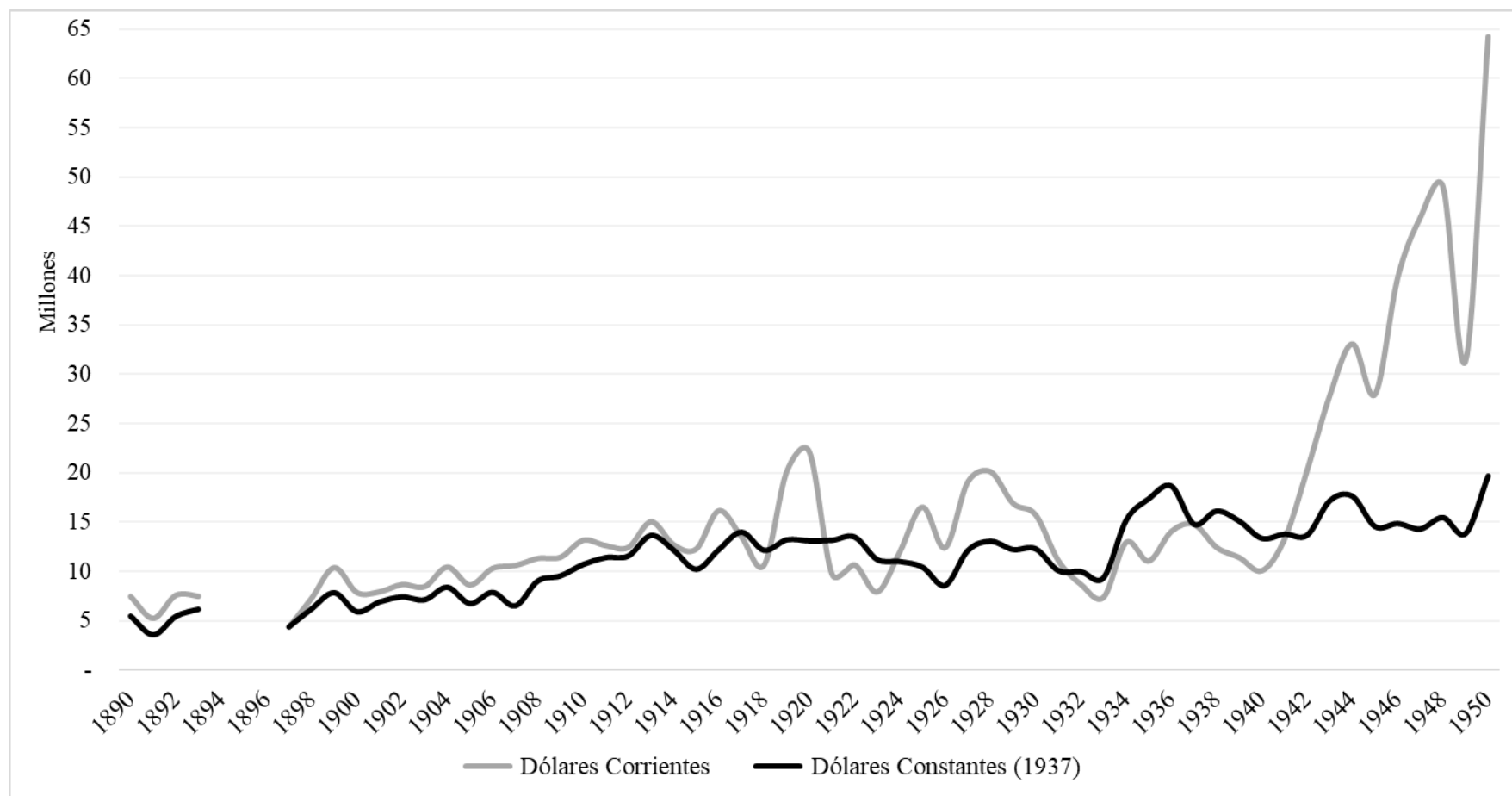
(Banco Central del Ecuador, 1957, 1956, 1951, 1949, 1947). Recientemente, en las series históricas que el BCE ha publicado se corrige este criterio y tales productos forman parte del total exportado (Banco Central del Ecuador, 2017).

En líneas generales, las series de exportaciones nominales y reales (figura 3.4) muestran una evolución similar desde 1890 hasta 1940 gracias a la relativa estabilidad de precios, aunque desde 1914 se producen fluctuaciones amplias en la dispersión entre ambas. Así, en la década de los veinte se constata un episodio de deflación acorde con las dinámicas de precios internacionales. En contraste, a partir de 1940 se abre una brecha considerable entre las dos series debido a la inflación. Desde 1940 el índice de precios de exportación⁶⁰ crece significativamente con respecto a los años anteriores, empujado por el incremento en los precios del cacao, el café, el arroz y las bananas⁶¹ (ver Apéndice II).

⁶⁰ La evolución de los índices de precios de exportación e importación puede verse en el Apéndice II.

⁶¹ Entre 1937 y 1950 el precio de exportación del cacao se multiplicó por 4; el del café, por 7; el de las bananas, por 5; y el del arroz, por 3.

Figura 3.4: Exportaciones del Ecuador, 1890-1950



Fuente: Elaboración propia sobre la información de la tabla AII-2. Las fuentes empleadas se detallan en las subsecciones a y b de este capítulo.

Centrándonos en la serie de exportaciones reales, el gráfico refleja una tendencia creciente desde finales del siglo XIX, que se vio alterada por el estallido de la Primera Guerra Mundial. A partir de ese momento, en términos constantes, las exportaciones comienzan una etapa de estancamiento que se extiende hasta los primeros años de la década de 1920. Posteriormente, la trayectoria se vuelve decreciente, a pesar de un breve repunte entre 1927 y 1928, llegando a un mínimo durante la Gran Depresión. Más tarde, desde 1933 hasta 1950, la tendencia de las exportaciones cambia de dirección, aunque su recuperación sigue una trayectoria inestable, alternando años de crecimiento acelerado con períodos de estancamiento.

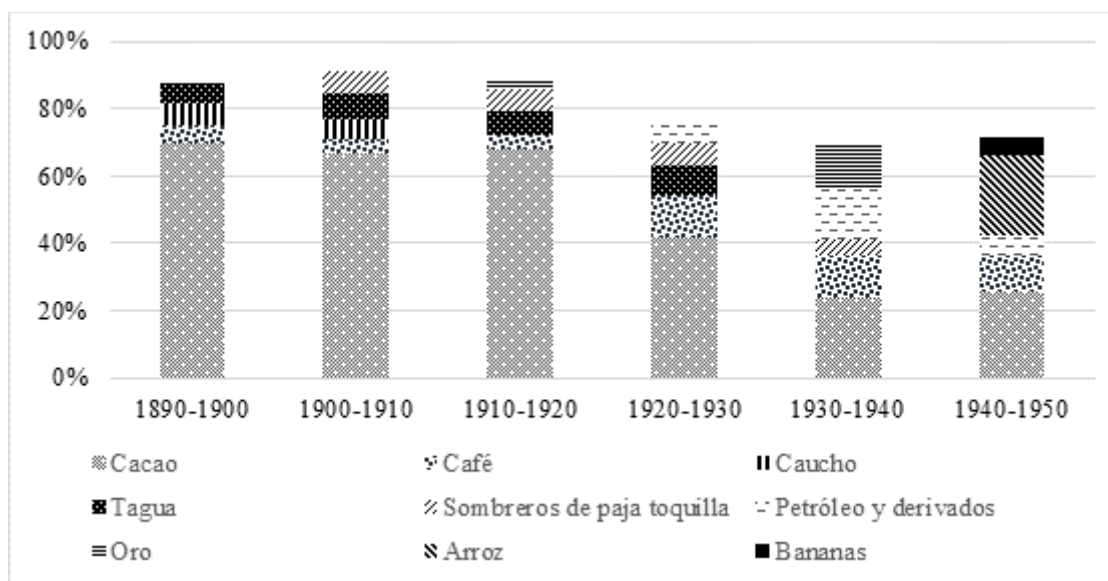
En este sentido, la tabla 3.2 muestra las tasas de crecimiento de las exportaciones en términos constantes a lo largo de diferentes ciclos. Además, para conocer los niveles de volatilidad, se ha calculado la desviación estándar. Asimismo, la figura 3.5 muestra la composición de los principales productos de exportación que están detrás de los ciclos que a continuación analizamos.

Tabla 3.2: Crecimiento y volatilidad de las exportaciones reales a lo largo de diferentes periodos.

Ciclos	Tasa de crecimiento de las exp.	Volatilidad (σ)
1890-1913	9,13	22,58
1913-1922	2,29	12,89
1922-1933	-1,76	15,79
1933-1950	5,51	20,58

Fuente: Elaboración propia. La volatilidad se expresa como la desviación estándar de la tasa de crecimiento. Para el resto de los datos, ver el texto.

Figura 3.5: Principales productos de exportación, 1890-1950 (% del total exportado)



Fuente: Elaboración propia basada en las estadísticas oficiales de comercio exterior; para más detalles ver el texto.

El primer ciclo exportador se desarrolla entre 1890 y 1913, periodo en el que las exportaciones crecieron a tasas más elevadas (9,13% en promedio). Fueron los años de la hegemonía del cacao en la cesta de exportaciones: la demanda internacional era creciente y el país se mantenía entre los principales proveedores de la fruta a nivel mundial⁶². La extrema concentración de las exportaciones también se reflejaba en el esquema de producción cacaotero: la producción de la fruta la controlaba una reducida clase terrateniente⁶³, que constituyó una nueva élite gracias a los beneficios del comercio exterior que posibilitó el cacao. Alrededor de esta élite se desarrollaron otras iniciativas empresariales relacionadas con los sectores industrial y de servicios públicos⁶⁴. Sin embargo, el sector con vínculos más fuertes con la élite productora-exportadora, además del importador, fue el financiero (Pineo, 1994).

⁶² En 1894, Ecuador era el mayor productor de cacao en el mundo (28%), mientras que para 1924 había caído al 6,5%, detrás de la producción de Togo, Java y Brasil (Roberts, 1980).

⁶³ Uno de los grandes terratenientes, Lautaro Aspiazú, llegó a controlar el 4% de la producción mundial (Maiguashca, 2014). Además, algunos productores se asociaron con capitales extranjeros, formando empresas domiciliadas en ciudades europeas, como Londres y, especialmente, Hamburgo.

⁶⁴ La relación entre el comercio exportado y la economía ecuatoriana será materia del capítulo 4.

También son los años del período liberal en la política ecuatoriana⁶⁵. La propuesta liberal planteaba un Estado más activo en la economía, fomentando la construcción de obra pública y reemplazando a la iglesia católica como principal proveedor de educación, salud y servicios de asistencia. En la práctica, si bien se emprendieron importantes obras de infraestructura y los fondos para educación, salud y servicios sociales fueron incrementados, el gasto militar fue el rubro más importante del presupuesto estatal, superado de manera ocasional por el pago de la deuda pública⁶⁶. Durante este período, no exento de conflictos políticos internos y enfrentamientos armados, la principal fuente de ingresos del gobierno provino de los tributos que generaba el comercio exterior. Por otro lado, la fuente de financiamiento de los frecuentes déficits fiscales fue el endeudamiento, especialmente interno, a partir de préstamos de la banca privada de Guayaquil y, en menor medida, de Quito (Alexander-Rodríguez, 1992)⁶⁷.

Otro rasgo característico de este ciclo fue la adopción, entre 1897 y 1914⁶⁸, del patrón oro como sistema de anclaje de la moneda nacional, mediante un acuerdo firmado entre exportadores, importadores y banqueros⁶⁹ (Oleas, 2019). Mientras estuvo vigente este sistema no se registraron fluctuaciones significativas del tipo de cambio, lo que indicaría que la balanza de pagos mantuvo cierto equilibrio. Autores como Arosemena (1990), Carbo (1953) y Oleas (2019) destacan la estabilidad de precios internos del período, aunque sin proporcionar valores. Al respecto, Bulmer-Thomas (2014, p. 114) indica: “*A few countries – Costa Rica, Ecuador, Peru, and Uruguay – had made a successful transition to the gold standard by the beginning of the twentieth century and therefore*

⁶⁵ Proceso político significativo en la historia del Ecuador. Aunque su duración se extiende entre 1895 y 1925, existe una diferenciación entre los gobiernos del periodo, que pueden dividirse en dos grupos: el primero, entre 1895 y 1912, es conocido como *Revolución Liberal*; el segundo, entre 1912 y 1925, es conocido como *Período Plutocrático*, por la fuerte influencia de la banca costeña en la política nacional.

⁶⁶ De acuerdo con Alexander-Rodríguez (1992), los militares continuamente demandaban fondos para sofocar insurrecciones regionales.

⁶⁷ Esta característica se analizará con mayor detalle en el capítulo 4.

⁶⁸ La Primera Guerra Mundial fue el punto de inflexión del sistema. En agosto de 1914, el presidente Leónidas Plaza decretó en la llamada “moratoria” la inconvertibilidad de la moneda en oro y la prohibición de exportarlo, dando la garantía del gobierno a la emisión de billetes de los dos bancos más grandes de la época. Esto provocó que los bancos emisores aumentasen su oferta monetaria, y que esa expansión se trasladara a la economía en forma de un aumento sostenido de los niveles de precios internos. El gobierno respondió devaluando la moneda, de manera leve hasta 1918 y a un ritmo acelerado hasta 1924, para sostener así los ingresos de los exportadores (Oleas, 2019).

⁶⁹ Hasta 1927, fecha de creación del Banco Central del Ecuador, no existía en el país autoridad monetaria, de modo que la emisión de monedas y la política monetaria estaba controlada por los bancos privados. Aunque el gobierno autorizaba la emisión de monedas, autores como Paz y Miño (2013) y Alexander-Rodríguez (1992) identifican un claro conflicto de intereses entre el gobierno, que presionaba a los bancos para emitir dinero con el cual financiar sus déficits, y los bancos, que acumulaban influencia sobre las leyes que promovía el gobierno.

enjoyed a brief period of currency stability before the collapse of convertibility at the start of the First World War”.

El segundo ciclo de las exportaciones tuvo lugar entre 1913 y 1922 y estuvo también dominado por el cacao. Exceptuando las caídas de 1914 y 1915, durante el resto de la década la trayectoria de las exportaciones fue bastante estable. Para el final de este ciclo, los ingresos producto de las ventas de cacao estaban en franco descenso, tanto en volumen exportado como en precio. Durante el tercer ciclo (1922-1933), las exportaciones experimentaron una tendencia decreciente. Aunque otros productos ganaron espacio, como el café, la tagua⁷⁰, el caucho y los sombreros de paja toquilla, ninguno tuvo el ímpetu mostrado durante el boom del cacao⁷¹. Las exportaciones de café tuvieron un mejor desempeño durante los años 20, gracias a un incremento de su precio. Durante la misma década también destacó la venta de sombreros de paja toquilla (“Panama hats”). La producción de sombreros estuvo concentrada en dos emplazamientos: uno en la *Costa* (Provincia de Manabí) y otro en la *Sierra* (Provincia del Azuay). Su exportación comenzó alrededor de 1870 (Palomeque, 1994), teniendo desde ese momento a los Estados Unidos como su principal destino. Por su parte, la tagua y el caucho fueron productos que a finales del siglo XIX tuvieron una alta demanda, mientras en los años siguientes a 1920 su exportación se mantuvo fluctuante, en función de la demanda internacional.

En lo político, en 1925 un golpe de Estado organizado por oficiales del ejército terminaría con el período liberal y daría comienzo a una etapa de reforma institucional conocida como “Revolución Juliana”. En 1926 llegó al país, a petición del gobierno ecuatoriano, la misión Kemmerer. De acuerdo con Paz y Miño (2013), su arribo se interpretó como un intento de solucionar las disputas entre el gobierno central y el sector empresarial. En la agenda del jefe de la misión, profesor Edwin Kemmerer, estaba la adopción del patrón oro, del cual era defensor (Almeida, 1994; Paredes, 2018). Por ello, entre 1927 y 1932 este sistema estuvo nuevamente vigente. No obstante, a diferencia del primer período de principios de siglo, en esta nueva etapa la balanza comercial ecuatoriana (sin considerar petróleo y minerales) registró continuos déficits, ocasionando pérdidas en las reservas de

⁷⁰ Materia prima vegetal utilizada en la industria textil para la elaboración de botones.

⁷¹ Autores como Arosemena (1990), Chiriboga (1982), Maiguashca (2014), Pineo (1994) y Roberts (1980) atribuyen la decadencia del boom cacaotero a una combinación de factores como las plagas en los cultivos ecuatorianos, el exceso de oferta mundial de la mano de nuevos competidores, sobre todo las colonias británicas en África, y las restricciones al comercio exterior derivadas de la Gran Guerra.

oro que no se compensaron. A pesar de ello, el Ecuador fue uno de los últimos países de la región en abandonar este sistema (Paredes, 2018).

A partir de 1933 empieza el cuarto ciclo de las exportaciones ecuatorianas, con un desempeño significativamente mayor que en las dos etapas anteriores, pero cercano a la mitad del rendimiento obtenido a lo largo del primer ciclo. En lo político, la década de 1930 constituyó un período de inestabilidad. Entre 1931 y 1948 el país fue dirigido por 19 presidentes; la historiadora Linda Alexander-Rodríguez (1992) definiría este periodo como el de “la política de la inestabilidad”. Además, durante el mismo período, se ensayaron distintas medidas para superar los efectos económicos derivados de la crisis internacional: los déficits fiscales fueron cubiertos por el Banco Central vía emisión monetaria, la moneda fue devaluada continuamente para mantener los ingresos de los exportadores, y se establecieron controles de cambio para la exportación e importación⁷².

Durante el primer quinquenio de 1930, las ventas de mineral de oro y petróleo ocuparon más espacio en la cesta de exportaciones. La extracción de oro era la principal actividad minera hasta el comienzo de la explotación petrolera. De acuerdo con CEPAL (1953), las dos principales fuentes de oro ecuatoriano eran las vetas (minas) y los lavaderos⁷³. Las primeras fueron explotadas hasta 1950 exclusivamente por compañías extranjeras ubicadas en la provincia costera de El Oro. Inicialmente exportaban el mineral en forma de concentrado y sin pagar impuestos. Su contribución al erario nacional consistía en el pago de regalías y en las obras públicas que realizaban en los lugares de emplazamiento. Esto cambió en 1934, cuando se aprobó el pago de regalías correspondientes al 6% sobre la producción bruta, que luego se incrementaron al 12% desde 1938 hasta 1950, cuando las compañías extranjeras se retiraron del país. El oro de lavaderos era explotado por empresarios locales, que estaban obligados a vender su producción al Banco Central del Ecuador (CEPAL, 1953).

Con respecto al petróleo, las primeras concesiones para su exploración fueron entregadas en 1878, pero se tuvo que esperar a 1911 para que fuera perforado el primer pozo, ubicado en la actual provincia costera de Santa Elena (EP Petroecuador, 2013). De acuerdo con

⁷² Para conocer más sobre la coyuntura económica del Ecuador durante la década de 1930 se pueden revisar los trabajos de Agustín Cueva (1991) o Wilson Miño Grijalva (1996).

⁷³ Su actividad estuvo alrededor de los ríos que coinciden con las minas, ubicadas en distintas zonas del país.

Rubio Varas (2019), la producción comenzó en 1917. Posteriormente, en 1923 se construyó la primera refinería, con el objeto de producir derivados para el autoconsumo. Con el aumento de la producción, a partir de 1925 la exportación comenzó a ser significativa, no sólo de petróleo sino también de gasolina, keroseno y bencina (Arosemena, 1990).

En la década de 1930 también comenzó a incrementarse la exportación de arroz, destinado principalmente al mercado latinoamericano. Si bien en sus inicios los niveles exportados eran marginales, fue el comienzo de una tendencia creciente que alcanzaría su punto máximo en la siguiente década. Desde 1940, hasta la irrupción de las bananas, el arroz tendría el mejor desempeño del conjunto de las exportaciones. Entre los factores que explican este crecimiento están algunos de índole interna, como la política de crédito agrícola para el cultivo de arroz que el Banco Hipotecario (estatal) impulsó a finales de la década de 1930, y que posteriormente continuó el Banco Nacional de Fomento; o la puesta en marcha de los llamados “recibos de arroz”, que dieron liquidez a los agricultores, ya que eran documentos que podían ser canjeados por efectivo con cargo a sus cosechas. De esta manera, los agricultores eludían el mercado informal de créditos. Otro factor fue la introducción de la variedad de arroz denominada “*fortuna*”, desarrollada localmente (CEPAL, 1953). A nivel externo, el factor que desencadenó el incremento en la demanda internacional de arroz ecuatoriano fue el estallido de la Segunda Guerra Mundial. La suspensión del envío de arroz de origen asiático hacia América Latina, el cierre de rutas de navegación interoceánica y la entrada de Estados Unidos en el conflicto favorecieron la venta del grano ecuatoriano.

Por ejemplo, Cuba, que se abastecía tradicionalmente de los Estados Unidos, comenzó a demandar arroz ecuatoriano cuando los norteamericanos entraron en la Segunda Guerra Mundial. Este mercado se cerró para los ecuatorianos en 1948, cuando se suspendieron los embarques y luego de que una breve disputa comercial y política entre Ecuador y Estados Unidos se zanjara a favor de los productores estadounidenses. Posteriormente, los exportadores intentaron vender los excedentes generados por la pérdida progresiva del mercado cubano, logrando entrar en el mercado asiático a partir de 1946, concretamente en Filipinas y Java.

Por estos motivos, durante el período 1940-1948, el 81% del volumen y el 86% del valor del arroz exportado se vendió a 14 países de América Latina y el Caribe, siendo sus principales destinos Cuba y Venezuela, con el 26% y 19% del monto vendido, respectivamente⁷⁴. No obstante, cuando las condiciones que dieron lugar al auge desaparecieron, comenzó un progresivo declive en los embarques. En 1965 el arroz representó apenas el 1% de la canasta de exportaciones ecuatorianas. Para Roque Espinoza (2014), uno de los efectos positivos que dejó el breve auge arrocerero fue la experiencia ganada por el sector exportador en su intento de colocar y mantener las cuotas de exportación del grano. De acuerdo con este autor, el conocimiento acumulado por los agentes ecuatorianos fue la base de la estrategia comercial aplicada por los exportadores en las décadas posteriores con las bananas. De hecho, uno de los exportadores de arroz, Luis Noboa Naranjo, se convirtió en el principal exportador de bananas del Ecuador.

En este sentido, a finales de la década de 1940, una serie de sucesos favorecieron la irrupción de las bananas como nuevo producto de exportación. Esta reconfiguración de la oferta exportable ecuatoriana se dio a partir de la propagación en Centroamérica del llamado “Mal de Panamá”, nombre con el que se conocía a la plaga que afectó a la producción de bananas en esa parte del continente, lo cual fue aprovechado para sustituirla por fruta ecuatoriana. La menor incidencia de plagas y la ubicación geográfica del Ecuador, alejado de los ciclones que afectaban a los emplazamientos centroamericanos, sumadas a los menores costos de mano de obra y una política pública de ampliación y mejora de los cultivos⁷⁵, hicieron que se consolidara la producción y exportación de esta fruta. Entre 1937 y 1950 el índice de producción de bananas creció 3,5 veces (CEPAL, 1953, cuadro 50).

⁷⁴ Cuba llegó a comprar, en 1945, el 85% del volumen y el 83% valor del arroz ecuatoriano exportado. La reseña de la disputa comercial por este mercado es descrita por Roque Espinoza (2014).

⁷⁵ El inicio de la política de impulso al cultivo de las bananas empezó durante la presidencia de Galo Plaza Lasso. Su testimonio lo recoge Fernando Velasco (1972, pp. 191-192): “Un día de 1948, visitaron mi despacho altos funcionarios de la United Fruit que venían a inspeccionar sus plantaciones en la Costa ecuatoriana. En esa época, la mayor parte de las grandes plantaciones centroamericanas habían sido destruidas por el “Mal de Panamá”, y yo les pregunté, con gran interés, si la United Fruit había encontrado algún indicio del “Mal de Panamá” en el Ecuador. Me contestaron negativamente, y que aún en el caso de que tales indicios aparecieran en el Ecuador, todavía tenía diez años de buena producción por delante. Con este consejo técnico (sic) el gobierno se empeñó en impulsar el cultivo de banano...”. A la referencia anterior se añade que el gobierno ecuatoriano y las empresas exportadoras otorgaron créditos a los agricultores para sembrar bananas. Además, el empeño del Estado por estimular la producción bananera se tradujo en la construcción de carreteras, pistas aéreas, canales de riego y drenaje, además de la construcción de puertos y el mejoramiento de muelles en las provincias bananeras (CEPAL, 1953; Larrea-Maldonado, 1987; Silva Charvet, 1987).

Por otro lado, además de las tasas de crecimiento de los ciclos exportadores, la tabla 2.2 muestra la volatilidad de las exportaciones (medida a través de la desviación estándar). Los resultados indican que el ciclo de más alto crecimiento (1890-1913) fue también el más inestable. Asimismo, el período con menor fluctuación correspondió a los años 1913-1922 cuando, como se apuntó previamente, las exportaciones, en términos constantes, apenas variaron. Para el resto de los plazos considerados, la volatilidad se movió en una banda de entre 15 y 23 puntos, una cifra cercana a la mostrada por las exportaciones bolivianas para un período similar (entre 18 y 26 puntos) (Peres-Cajías y Carreras-Marín, 2017, tbl. 3.1). Esto podría ser consistente con la elevada volatilidad característica de economías pequeñas, especializadas en la provisión de bienes primarios⁷⁶.

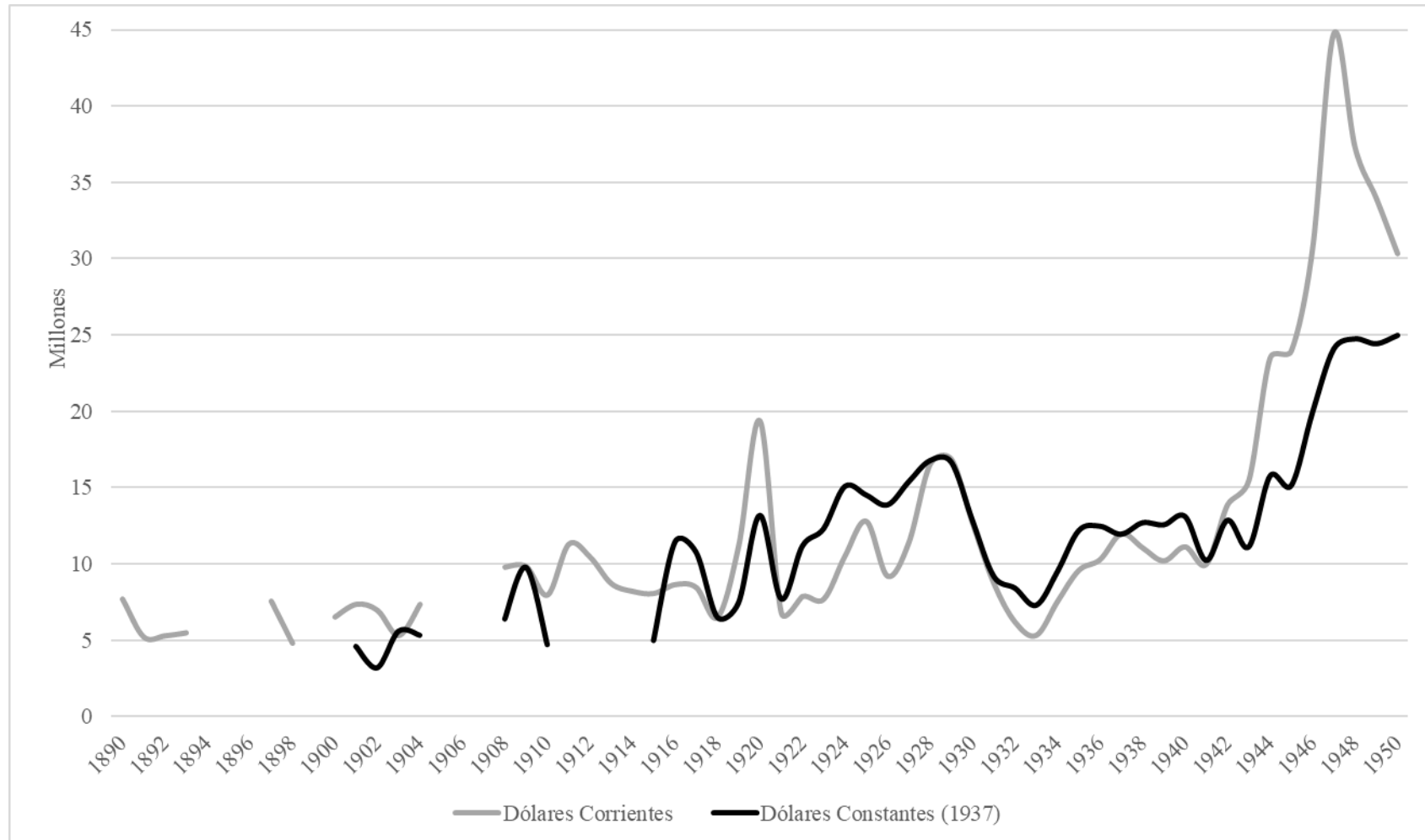
En suma, durante el período de análisis, la canasta de exportaciones ecuatoriana experimentó cambios importantes en su composición. Los altos niveles de concentración iniciales mostraban un sector exportador dependiente en gran medida de un producto (cacao); posteriormente, esos niveles disminuyeron, y algunos productos ganaron espacio mientras otros se incorporaron a la oferta exportable. Empero, ello no quiere decir que la cesta de exportaciones se diversificara por completo. Los productos que ganaron espacio, como el arroz y las bananas, también llegaron a representar porcentajes muy elevados del total de las exportaciones, aunque lejos de la dependencia observada durante el boom del cacao. Además, los datos disponibles sugieren que esta recomposición fue el resultado de una combinación de factores relacionados con el volátil ciclo auge-declive al que estaban sujetos los productos primarios, sumados a episodios coyunturales en los mercados internacionales, como guerras o plagas, que afectaron a determinados países proveedores y facilitaron la entrada de los productos ecuatorianos como sustitutos.

⁷⁶ Bértola y Ocampo (2010, p. 28) achacan la volatilidad al patrón de especialización de las economías latinoamericanas. Al basar su inserción internacional en la provisión de recursos naturales, están expuestas a los cambios repentinos en la oferta y demanda de estos bienes, los cuales afectan a la volatilidad de los precios y las cantidades exportadas.

3.4. La evolución de las importaciones

Una vez analizada la evolución y la composición de las exportaciones ecuatorianas, a continuación, se realiza el análisis del sector importador. El objetivo de este apartado es identificar a qué se destinaron los recursos obtenidos a través de la exportación y otras fuentes de divisas. En particular, nos interesa conocer la canasta de importaciones y el ambiente en el cual se desarrolló la actividad importadora. Como en el caso de las exportaciones, la figura 3.6 presenta las series de importaciones nominales y reales (dólares de 1937) entre 1890 y 1950. La serie de importaciones reales muestra una tendencia creciente hasta 1929, para caer después hasta 1933, año en el que esta actividad registró valores similares a los de 1921. Durante la década posterior a 1934, los niveles reales de las importaciones se mantuvieron estables. Finalmente, la serie comenzó a incrementarse desde 1944, de forma más acelerada incluso que en el caso de las exportaciones.

Figura 3.6: Importaciones del Ecuador, 1890-1950



Fuente: Tabla AII.2; las fuentes empleadas se detallan en el apartado 3.2.

Además, la figura 3.7 muestra la evolución de las importaciones distribuidas en bienes de consumo (incluidos los bienes intermedios) y de capital. De manera general, se observa la prevalencia de los bienes de consumo e intermedios, que se mantiene hasta el primer tercio del siglo XX. Posteriormente, los bienes de capital incrementan su participación, aunque con retrocesos coyunturales durante los años de la crisis de 1929 y la Segunda Guerra Mundial.

Figura 3.7: Ecuador, composición de las importaciones (1890-1950)



Fuente: Elaboración propia sobre la información de la tabla AII-2. Las fuentes empleadas se detallan en la subsección “a” de este capítulo.

Al igual que en el caso de las exportaciones, el comercio de importación tuvo en Guayaquil el centro de su actividad. Como apuntó Chiriboga (1982), hacia finales del siglo XIX la mayor parte de los hacendados cacaoteros fijaron su residencia en esa ciudad. Con ello, los beneficios de las exportaciones se trasladaron a patrones de consumo que fueron cubiertos a través de importaciones. Otro elemento que estimuló el comercio importador fue la dificultad en el intercambio de bienes entre las regiones *Costa* y *Sierra*, algo que se intentó resolver con la construcción del ferrocarril que uniría a las ciudades de Guayaquil y Quito en 1908.

En todo caso, las necesidades de abastecimiento en Guayaquil se cubrieron, principalmente, a través de importaciones. Los productos de consumo más demandados fueron los alimentos, las bebidas y los textiles⁷⁷ (ver tabla 3.3). Las actividades de importación fueron emprendidas, en su mayoría, por ciudadanos extranjeros cuya nacionalidad, al menos hasta 1920, determinaba el tipo de productos de importación en el que estaban especializados. Así, los agentes de importación italianos se especializaron en especias alimentarias, conservas, vinos, y textiles confeccionados; la comunidad siria y libanesa dominó la provisión de telas; mientras que los comerciantes españoles se especializaron en el sector de alimentos y papelería. También había presencia de importadores ingleses y alemanes, que además de representar casas comerciales de sus países, ejercían la representación de firmas norteamericanas (Bock, 1994; Chiriboga, 1982).

Tabla 3.3: Ecuador, importaciones de bienes de consumo como % del total

	1901	1910	1916	1920	1925
Alimentos y bebidas	19%	21%	18%	16%	19%
Textiles	31%	26%	30%	39%	32%
Bienes intermedios			6%	6%	8%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de comercio exterior, para más detalles ver el texto.

Con respecto a la distribución de los bienes intermedios, hasta donde las fuentes lo han permitido se puede observar que entre 1916 y 1925 representaron entre el 6% y 8% del total de importaciones, respectivamente. En esa década se reporta el ingreso de abonos,

⁷⁷ Toda la importación de bienes de consumo no puede ser atribuida completamente a la élite costeña. Los terratenientes serranos también realizaban compras desde el exterior; lamentablemente, la información disponible no permite desagregar la proporción de importaciones que tenían como destino final la serranía ecuatoriana.

resinas, aceites y carbón mineral. Por otro lado, la entrada de materias primas textiles fue marginal, lo cual es coherente con la elevada proporción de manufacturas textiles ingresadas en el mismo período. Para los años posteriores, hasta 1950, las fuentes disponibles no permiten ver la evolución detallada de los bienes intermedios; sin embargo, se puede tomar como muestra el cambio que tuvo la importación de productos textiles (tabla 3.4).

Tabla 3.4: Ecuador, cambios en la composición de la importación de artículos textiles (% valores corrientes)

	1928-30	1938-40	1948-50
Materias primas	4	1	10
Hilados	8	17	20
Tejidos y cintas	65	64	58
Confecciones	23	18	12
Total	100	100	100

Fuente: CEPAL (1953, cuadro 73).

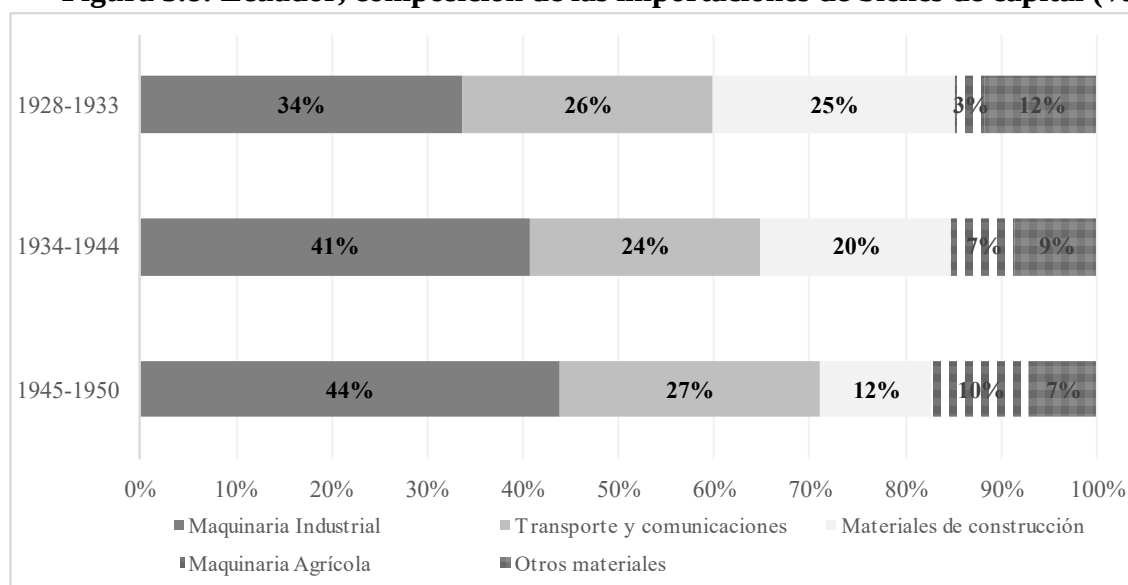
En este caso tenemos un importante incremento de materias primas e hilados, mientras que en ese mismo período las entradas de confecciones cayeron a la mitad, un proceso que CEPAL (1953) interpretó como asociado a un proceso de incipiente proceso de sustitución de importaciones. Otros sectores de la industria ecuatoriana que ganaron espacio desde 1930 fueron: alimentos, bebidas y tabaco, cemento, y combustibles líquidos (CEPAL, 1953). Sin embargo, el cambio de los patrones de importación no tuvo la intensidad que alcanzaría en otros países de la región, como en Chile, donde los primeros pasos de la política de industrialización dirigida por el Estado hicieron que, desde 1929, las importaciones de bienes de consumo descendieran, aumentando el ingreso de bienes intermedios (Badia-Miró y Ducoing, 2021), o la Argentina, donde el 90% del consumo agregado era abastecido por la industria nacional (Rayes y Kuntz-Ficker, 2017).

Con respecto al desempeño de los bienes de capital (figura 3.7), desde el comienzo de la serie hasta inicios del siglo XX representaron menos del 5% de la canasta de importaciones. Posteriormente, durante el primer tercio del siglo ganaron espacio, alcanzando niveles del 15% del total importado. En ese período, los bienes de capital que ocuparon más espacio fueron los materiales de construcción y los equipos destinados a la actividad ferroviaria, mientras que la maquinaria industrial tuvo menos importancia. No

obstante, incluso en el caso del equipo de transporte, desde el comienzo de la serie hasta 1930 las importaciones ecuatorianas estuvieron entre las más bajas de América Latina (Tafunell, 2009a, 2009b). Durante el segundo tercio del siglo XX, la distribución de los bienes de capital experimentaría algunos cambios. En 1928 representaron el 25% de las importaciones nacionales. La crisis de los años posteriores hizo que esta relación bajara al 15% en 1932. De acuerdo con CEPAL (1953), esa caída corresponde a una respuesta ante la crisis internacional para dar paso a la importación de bienes de consumo indispensables. Desde 1933 empieza una recuperación que se prolonga hasta 1940, cuando se produce un nuevo descenso, esta vez asociado a la Segunda Guerra Mundial. Desde 1945 hasta 1950 se retoma la tendencia creciente en la entrada de este tipo de bienes.

El cambio de la tendencia en el ingreso de bienes de capital estuvo empujado por las importaciones de maquinaria industrial. El porcentaje que este tipo de bienes representaba en el total de bienes de capital importados se incrementó 10 puntos entre 1928-33 y 1945-50 (figura 3.8). Se trataba, en parte, de equipos y repuestos para la industria minera y petrolera, o maquinaria para el sector textil. Además, entre 1945 y 1950 se incrementó la entrada de maquinaria industrial para los sectores cervecero, azucarero y harinero, y también la de equipos generadores de electricidad. En cuanto a los equipos de transporte, representaron alrededor de un cuarto de los bienes de capital, y correspondieron esencialmente a automóviles, autobuses, motocicletas, locomotoras, vagones de tren y tractores de oruga, además de motores, piezas y partes para vehículos y aviones. En cuanto a los materiales de construcción, su importancia se redujo sustancialmente a lo largo del periodo. Así, si en 1928-33 representaron el 25% de los bienes de capital importados, para 1945-50 ese porcentaje había caído al 12%. En el caso del cemento, en ese mismo lustro, la importación sólo cubriría el 14% de la demanda ecuatoriana, cediendo con ello el espacio a la producción local (CEPAL, 1953; U. S. Department of Commerce, varios años).

Figura 3.8: Ecuador, composición de las importaciones de bienes de capital (%)



Fuente: CEPAL (1953).

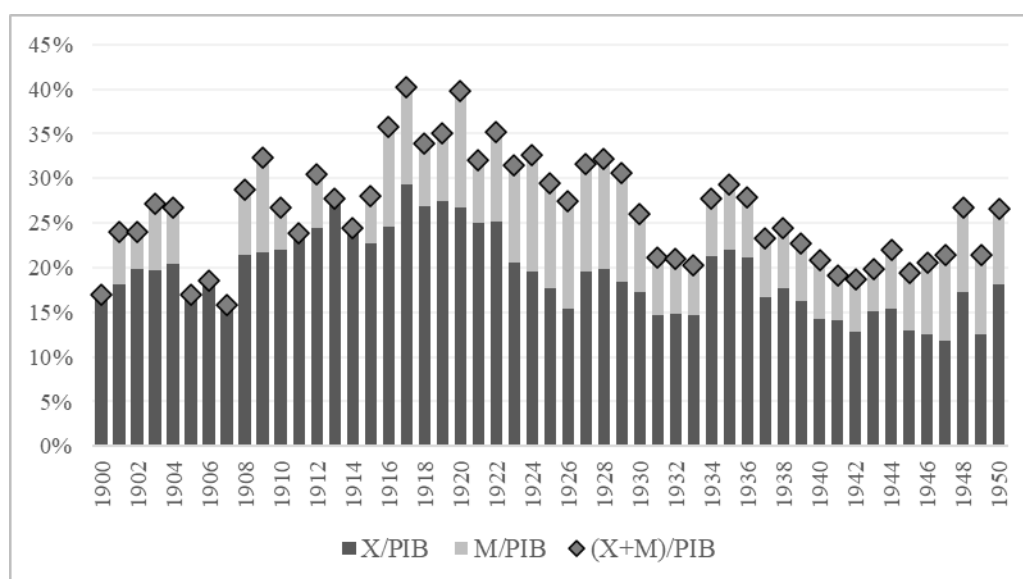
En síntesis, la estructura de las importaciones ecuatorianas, a pesar de haber registrado cambios a lo largo del periodo, especialmente un incremento progresivo en la entrada de bienes de capital, tuvo siempre en los bienes de consumo su componente principal hasta al menos 1950.

3.5. El comercio exterior ecuatoriano con relación al tamaño de su economía: la apertura económica

La figura 3.9 muestra el coeficiente de apertura de la economía ecuatoriana entre 1900 y 1950. Este indicador ha sido medido como la suma de las exportaciones e importaciones expresada como porcentaje del PIB, tomando todas las magnitudes en términos constantes (USD de 1950). El resultado sugiere que la trayectoria del sector externo, como proporción del tamaño de la economía, tuvo su etapa de mayor crecimiento durante las dos primeras décadas del siglo XX, cuando llegó a representar el 40% de la economía ecuatoriana. En adelante, esta relación empieza a descender, hasta llegar a bordear el 20% del PIB ecuatoriano; sin embargo, en los últimos años de la serie se observa el inicio de un nuevo repunte.

Por otro lado, como se puede observar, hasta 1940 las exportaciones marcan el ritmo y la tendencia de la ratio de apertura económica. A mayor peso de las exportaciones, mayor es el coeficiente de apertura, y viceversa.

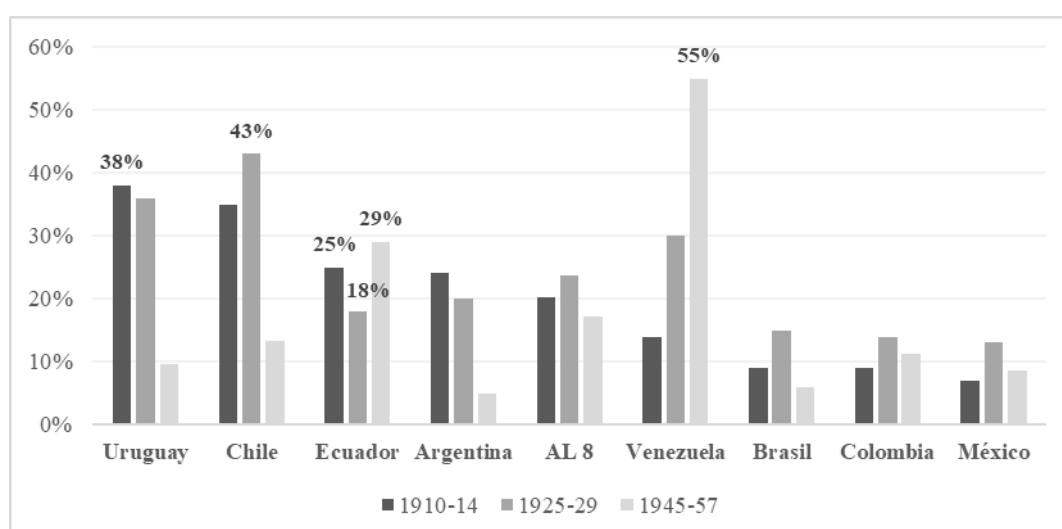
Figura 3.9: Ecuador, coeficiente de apertura económica (exportaciones + importaciones como % del PIB), 1900-1950



Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas de comercio exterior y los resultados mostrados en el capítulo II. Las series de exportaciones y PIB utilizadas están expresadas en términos reales (USD de 1950). Para más detalles ver el Apéndice II, tabla AII.5.

Para añadir la perspectiva regional, la figura 3.10 compara los coeficientes de apertura económica del Ecuador, definidos en este caso como ratio entre las exportaciones y el PIB, con los de una muestra de países latinoamericanos.

Figura 3.10: América Latina, coeficientes de apertura económica (exportaciones como % del PIB)



Fuente: Elaboración propia sobre la información de: Ecuador, 1910-1914 y 1925-1929 obtenidos de los mismos datos de la figura 3.9. Para el resto de países y periodos, los datos provienen de Bértola y Ocampo (2010, cuadros 3.10 y 4.5).

Observando los resultados, encontramos que Ecuador era uno de los países con mayores niveles de apertura económica, tanto al inicio como al final del período que hemos estudiado, es decir, tanto durante el auge de la Primera Globalización como posteriormente, en los inicios de la política de la ISI.

Durante la Primera Globalización la relación de apertura económica ecuatoriana se ubicó por detrás de dos economías del Cono Sur, Chile y Argentina. Para la segunda década del siglo XX los cambios en la estructura económica y en la oferta exportadora ecuatoriana a los que hemos aludido previamente pudieron empujar a la baja la ratio X/PIB, alejándola de los niveles previos. Finalmente, durante la década comprendida entre 1945 y mediados de 1950 el empuje que tuvieron las exportaciones ecuatorianas llevó a incrementar su proporción con respecto al tamaño de su economía, llegando a ser la segunda economía más abierta de la muestra, por detrás de la economía venezolana, que experimentaba entonces un auge petrolero.

En suma, el coeficiente de apertura económica del Ecuador sugiere que la actividad exportadora mantuvo un peso importante en la economía del país, situándola entre las más abiertas de una muestra de países de la región. Luego de la Segunda Guerra Mundial, en algunos países, como los del cono sur y Brasil, las exportaciones claramente habían perdido espacio con respecto a sus economías. Mientras tanto, en Ecuador, Venezuela, y en menor medida Colombia, ocurrió el fenómeno contrario.

3.6. Concentración y saldos del comercio exterior: asignación geográfica, balanza comercial y términos de intercambio

La estructura de los productos de exportación y los patrones de consumo local, reflejados en las importaciones, dan una primera impresión de las características del comercio internacional ecuatoriano. Para ampliar el análisis, esta sección estudia la concentración de los productos comerciados y los países con los cuales se mantuvieron relaciones comerciales, utilizando los índices de Gini y Herfindahl Hirschmann (HH). Además, completamos el análisis del comercio exterior ecuatoriano con el estudio de la balanza comercial y de los términos de intercambio.

a) Los niveles de concentración

Desde finales del siglo XIX hasta 1913, las operaciones comerciales del Ecuador con el exterior tuvieron en los países europeos a sus principales socios (tabla 3.5). En concreto, más de la mitad de las exportaciones y las importaciones se enviaron y provenían de Francia⁷⁸, Reino Unido y Alemania. Por su parte, las ventas a los Estados Unidos representaron, en 1890, el 10%; mientras que el resto del mundo compraba algo más de un tercio de los productos ecuatorianos⁷⁹. Por otra parte, la mayoría de las compras que arribaban a puertos ecuatorianos provenían del Reino Unido. Los bienes británicos llegaron a representar alrededor de la tercera parte de las importaciones, principalmente compuestas de artículos con alto valor agregado como textiles, o bienes de capital destinados a obras de infraestructura (Arosemena, 1990, p. 227). Hacia 1913 se observa que las importaciones desde Estados Unidos y el Reino Unido tenían proporciones similares; sin embargo, el perfil de productos era diferente, pues, desde los Estados Unidos destacaba la entrada de bienes de consumo e intermedios (harina de trigo, calzado y cuero, medicinas, productos químicos, combustibles), y bienes de capital (maquinaria y automóviles) (Ministerio de Hacienda del Ecuador, 1914, 1923b)

Tabla 3.5: Ecuador, principales socios comerciales (años seleccionados)

	Alemania		Francia		Reino Unido		Estados Unidos		Resto del Mundo	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
1890	14%		23%		18%		10%		35%	
1913	17%	18%	34%	5%	10%	30%	24%	32%	15%	15%
1920	4%	3%	4%	3%	17%	23%	55%	58%	20%	13%
1930	7%	13%	7%	6%	3%	18%	47%	40%	36%	23%
1940	0,04%	2%	1%	4%	2%	7%	60%	64%	37%	13%
1950	4%	5%	1%	1%	1%	6%	55%	67%	39%	21%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de comercio exterior; para más detalles ver el texto.

Después de la Gran Guerra, la asignación geográfica del comercio exterior dio un giro. Los Estados Unidos incrementaron notablemente su peso en los intercambios comerciales de Ecuador. En principio, el mercado norteamericano aumentó su cuota en las exportaciones ecuatorianas y absorbió la mayor parte del cacao, que pasó a ser negociado

⁷⁸ Tal y como se mostró en la sección de fiabilidad, es posible que hasta esa fecha una parte de la carga registrada como destinada a Francia fuera en realidad carga en tránsito.

⁷⁹ Por ejemplo, en 1890 el 20% de las exportaciones tuvieron como destino España, aunque a la altura de 1913 las ventas al mercado español habían caído al 4%.

en Nueva York. Luego de una disminución del comercio bilateral entre 1920 y 1930, en las siguientes dos décadas el mercado norteamericano consolidó su posición como el mayor socio comercial del Ecuador, mientras que las operaciones de compra y venta con los mercados francés, alemán y británico se desplomaron. Para 1950, el comercio con los norteamericanos llegó a representar el 55% de las exportaciones y el 67% de las importaciones. Además, desde 1930 el porcentaje de exportaciones dirigidas al resto del mundo volvió a los niveles máximos que había alcanzado a finales del siglo XIX, aunque con características muy diferentes, ya que para ese momento el Ecuador había triplicado el número de países con los cuales mantenía intercambio comercial⁸⁰ y la canasta exportadora había cambiado de estructura; además, a raíz del incremento en la demanda de arroz, el comercio regional se intensificó.

La distribución geográfica de las exportaciones ecuatorianas a los mercados europeos durante la Primera Globalización es consistente con la de la mayoría de los países latinoamericanos. A la altura de 1913, Ecuador, Haití y Venezuela tenían como principal destino Francia, que compraba el 8% de las exportaciones latinoamericanas, mientras que en el mismo año los Estados Unidos ya era el principal destino de las exportaciones de la región (29,7%), seguido por el Reino Unido (20,7%) y Alemania (12,4%). Para 1948 el mercado norteamericano absorbía el 38,2% de las exportaciones latinoamericanas (Bulmer-Thomas, 2014, tbl. 3.6 y 8.1).

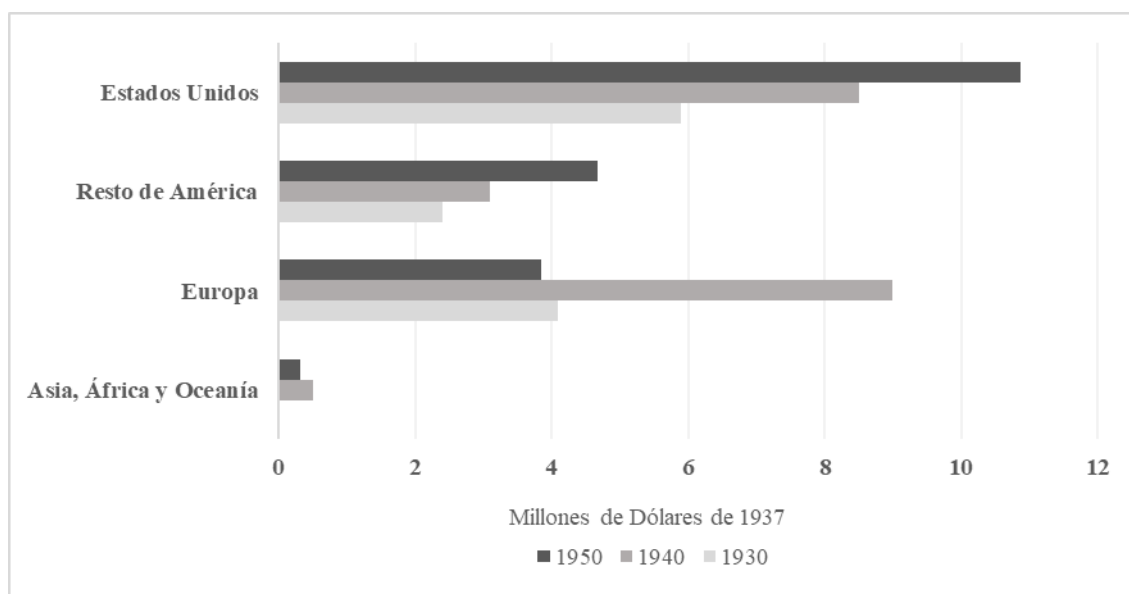
Si consideramos el comercio intrarregional durante nuestro período de estudio, en el trabajo de Carreras-Marín et al. (2013) se observa un incremento significativo del comercio entre una muestra de países de la región durante las décadas de 1920 y 1940. Este patrón se replicó en Ecuador, cuyo intercambio intrarregional se expandió desde mediados de los años 30. Como dijimos arriba, las exportaciones de arroz explican buena parte de ese crecimiento, junto a productos como el azúcar, las bananas, el ganado y el café.

En síntesis, la distribución de los mercados de destino de las exportaciones ecuatorianas dio un vuelco entre 1930 y 1950. En esas dos décadas, las exportaciones (en términos

⁸⁰ De acuerdo con los registros disponibles, en 1890 Ecuador exportaba productos a 14 países, mientras que para 1930 la cifra había aumentado a 46. Sin embargo, como se adelantó en el análisis de fiabilidad, es posible que una parte de las mercancías de exportación, al menos hasta 1912, tengan falencias en cuanto a la asignación geográfica.

constantes) pasaron de 13 a 19 millones de dólares; ese incremento fue absorbido por los Estados Unidos y el resto de América. También se observa un incipiente incremento de la cuota de exportación a Asia, África y Oceanía. Por último, en el caso de Europa se aprecia un claro retroceso, muy marcado en los años 40 y más moderado en los años 50 (figura 3.11).

Figura 3.11: Distribución geográfica de las exportaciones ecuatorianas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de comercio exterior, para más detalles ver el texto.

Los niveles de concentración de las exportaciones

Con respecto a las exportaciones, sabemos que estuvieron concentradas en pocos productos y, aunque después del auge cacaotero la cesta de exportaciones se vio abocada a una reconfiguración, esta condición de dependencia de pocos productos se mantuvo posteriormente. Además, el destino de las exportaciones también se vio modificado, siendo Europa reemplazada por los Estados Unidos. Para profundizar en la naturaleza de la concentración nos apoyamos en los índices de Gini y Herfindahl Hirschmann (HH), ambos utilizados para medir el grado de dispersión de un mercado. Aunque estos indicadores no son comparables, pueden analizarse de forma complementaria para estudiar el caso ecuatoriano.

El primer indicador es el índice de Gini, que muestra resultados que van de 0 a 1. Un resultado de cero significa que la canasta de exportaciones está distribuida de una manera igualitaria entre productos o destinos (dispersión absoluta), mientras que, un resultado de

1 significa que un solo producto o destino concentra el total exportado (concentración absoluta). El índice se calcula aplicando la siguiente expresión:

$$(5) \quad IG = \frac{\sum_{i=1}^{r-1} (p_i - q_i)}{\sum_{i=1}^{r-1} p_i}$$

Donde p_i es el porcentaje acumulado de cada producto o destino, y q_i el porcentaje acumulado de las exportaciones.

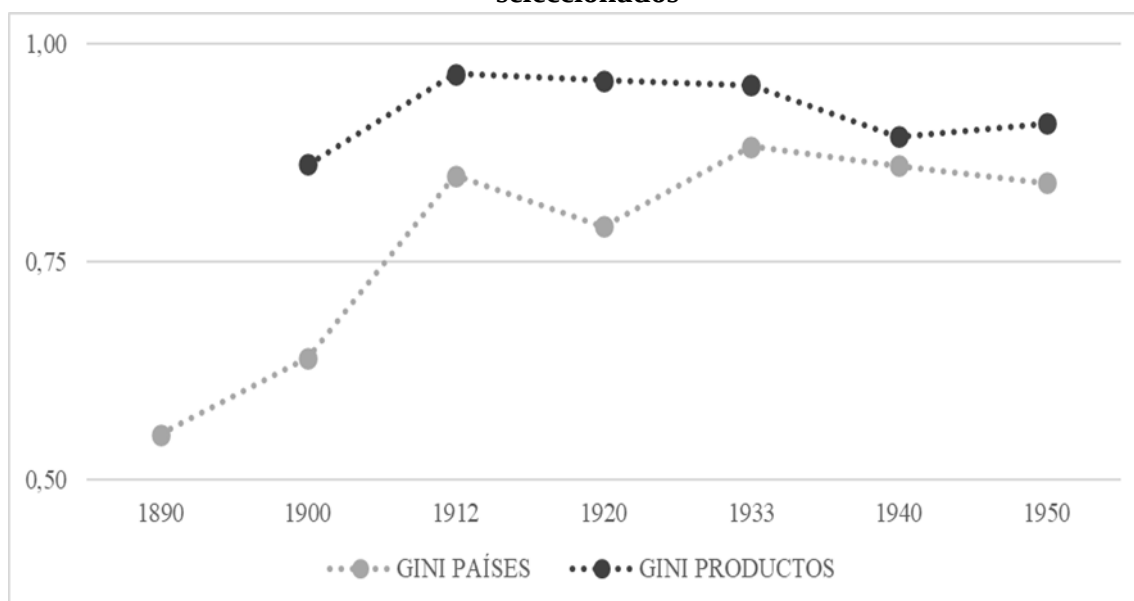
En cuanto al índice HH, representado por la fórmula (6), también va de cero a uno. De acuerdo con Mata (2013), valores del HH superiores a 0,18 reflejan un mercado concentrado, entre 0,10 y 0,18 corresponden a un mercado moderadamente concentrado, y valores inferiores a 0,10 reflejarían un mercado diversificado. El índice se calcula como:

$$(6) \quad HH = \frac{\left(\sum_{j=1}^N x_{ij}^2 \right) - \frac{1}{N}}{1 - \frac{1}{N}}$$

Donde X_{ij} es el porcentaje de las exportaciones del país i al país j /del producto j , y N representa el número total de países/productos.

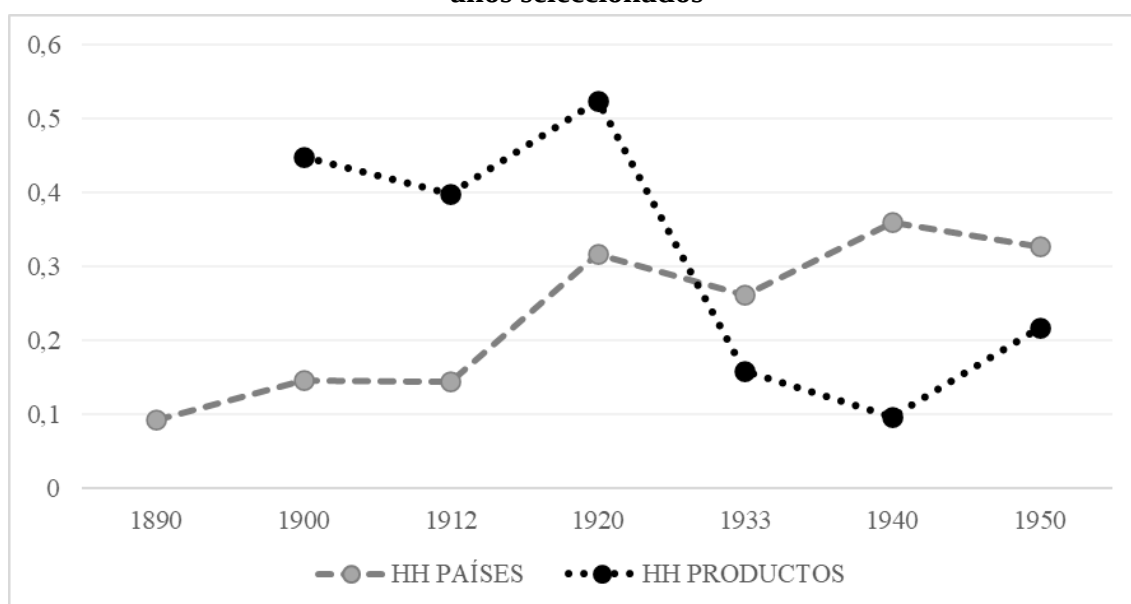
Los resultados del índice de Gini y HH de productos y países destino de las exportaciones de Ecuador se muestran en las figuras 3.12 y 3.13, respectivamente.

Figura 3.12: Ecuador: Índice de Gini para productos y destinos de exportación, años seleccionados



Fuente: Elaboración propia basada en las estadísticas oficiales de comercio exterior, para más detalles ver el texto.

Figura 3.13: Ecuador: Índice de HH para productos y destinos de exportación, años seleccionados



Fuente: Elaboración propia basada en las estadísticas oficiales de comercio exterior, para más detalles ver el texto.

En relación con el índice de Gini (figura 3.12), los niveles de concentración de productos y países se comportaron de manera diferente. Los resultados reflejan altos niveles de concentración en la distribución de la canasta exportadora. Se advierte un incremento de la concentración entre 1900 y 1912, año del registro más alto de la serie (0.97) y momento

de plena expansión del ciclo del cacao. A partir de esa fecha comienza un tibio descenso hasta 1950. El Gini por países muestra una concentración creciente desde el inicio de la serie hasta 1912. Desde ese año en adelante, los niveles de concentración no muestran reducciones significativas.

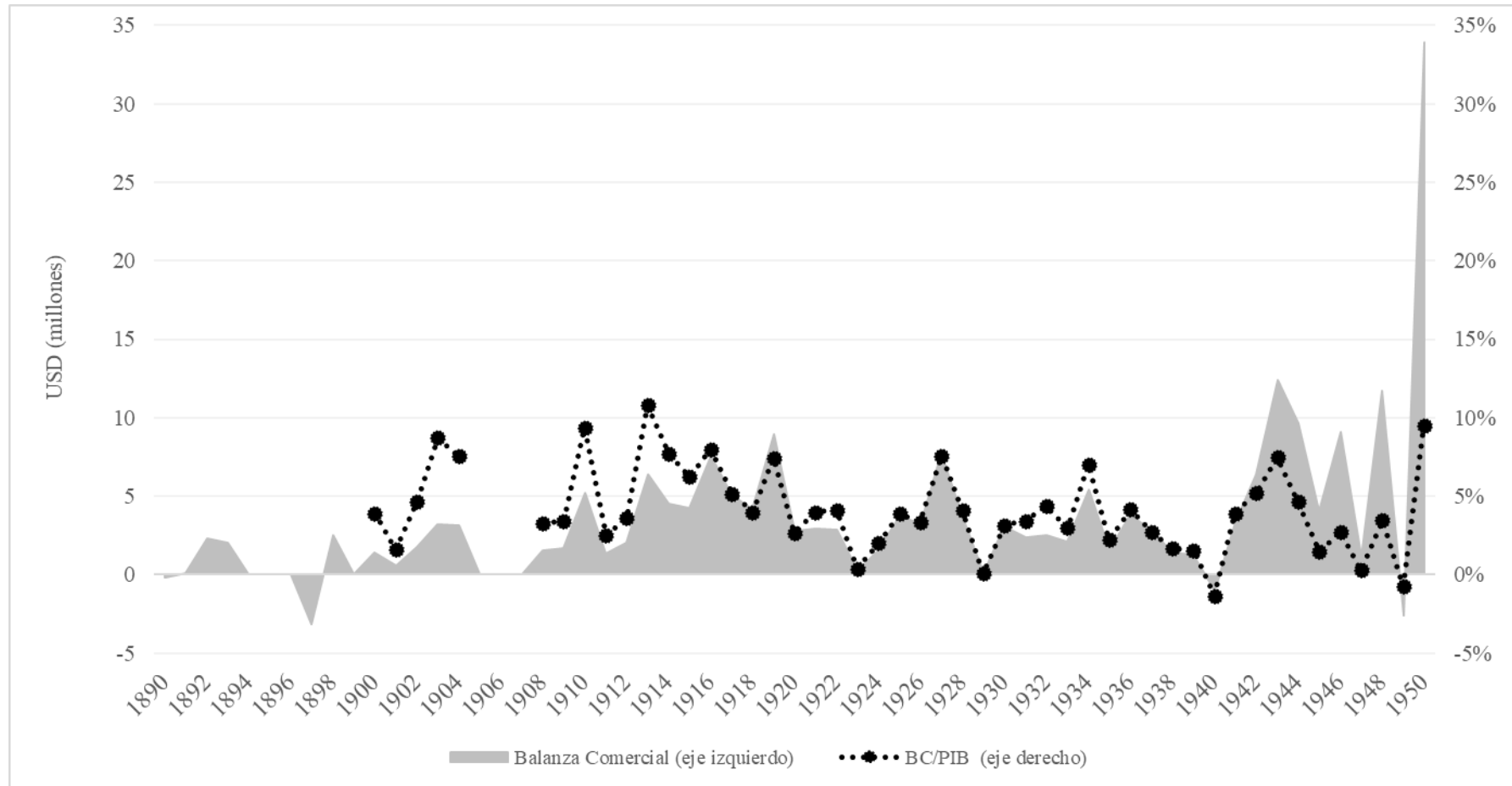
De manera complementaria, los niveles del índice HH (figura 3.13) indican una fuerte concentración de productos exportados en 1900, 1912, 1920 y 1950, y una concentración moderada en 1933. Llama la atención que en 1940 el HH tocó su punto más bajo, llegando al límite superior correspondiente a un mercado diversificado (0,10). En ese año la canasta de exportaciones estuvo más equilibrada que en el resto del período de referencia. Con respecto al índice HH por países, hacia 1890 había cierta diversificación geográfica de las exportaciones (HH de 0,09), característica que se fue perdiendo cuando las exportaciones se orientaron hacia los Estados Unidos.

Los resultados sugieren varias conclusiones. En primer lugar, tanto los productos exportados como los países de destino registraron altos niveles de concentración, pero con trayectorias distintas. A juzgar por sus puntos de partida, la concentración en la distribución de los países compradores de bienes ecuatorianos creció más rápido que los niveles de concentración de productos exportados. En segundo lugar, la concentración de productos exportados se mantuvo, con leves variaciones, históricamente alta; lo anterior sería un reflejo de lo que hemos analizado a lo largo del capítulo: la dependencia exportadora de un reducido grupo de productos. En tercer lugar, se observa, con distinta intensidad según el indicador que se utilice, que la disminución en la concentración de los productos se produjo cuando el ciclo del cacao llegó a su fin. Del mismo modo, la concentración de países se incrementa al mismo tiempo que Estados Unidos se consolida como principal socio comercial del Ecuador. En resumen, en el largo plazo se ha ido configurando un escenario de concentración. Al inicio del período se trataba de una concentración por productos, dominada por el cacao, aunque con cierta diversidad de destinos. Posteriormente, se produjo una moderada diversificación de la oferta exportable, que coincidió no obstante con el crecimiento de la concentración por destinos, dominada por Estados Unidos.

b) La balanza comercial y los términos de intercambio

La figura 3.14 muestra la evolución de la balanza comercial del Ecuador y la relación balanza comercial-PIB (eje derecho). En términos generales, el saldo comercial es favorable. Desde 1890 hasta 1930 se registran apenas dos años (1890 y 1897) en los que el saldo de la balanza fue deficitario; durante el resto del subperíodo la balanza comercial no solo fue positiva, sino que hasta 1919 tuvo una tendencia al alza. Posteriormente, el saldo comercial registró una drástica caída hasta 1924 para luego reponerse, temporalmente, hasta un nuevo declive en 1929. En las dos décadas posteriores, la balanza comercial siguió siendo mayoritariamente favorable gracias a la buena marcha de las exportaciones, primero de productos de origen extractivo y luego de productos agrícolas. Además de lo anterior, la relación balanza comercial como proporción del PIB (eje derecho) muestra una tendencia al alza durante los años previos a la Gran Guerra. En las siguientes décadas, hasta terminar nuestra serie, la balanza comercial ecuatoriana representó menos del 5% del PIB, salvo años puntuales.

Figura 3.14: Balanza comercial de Ecuador, 1890-1950

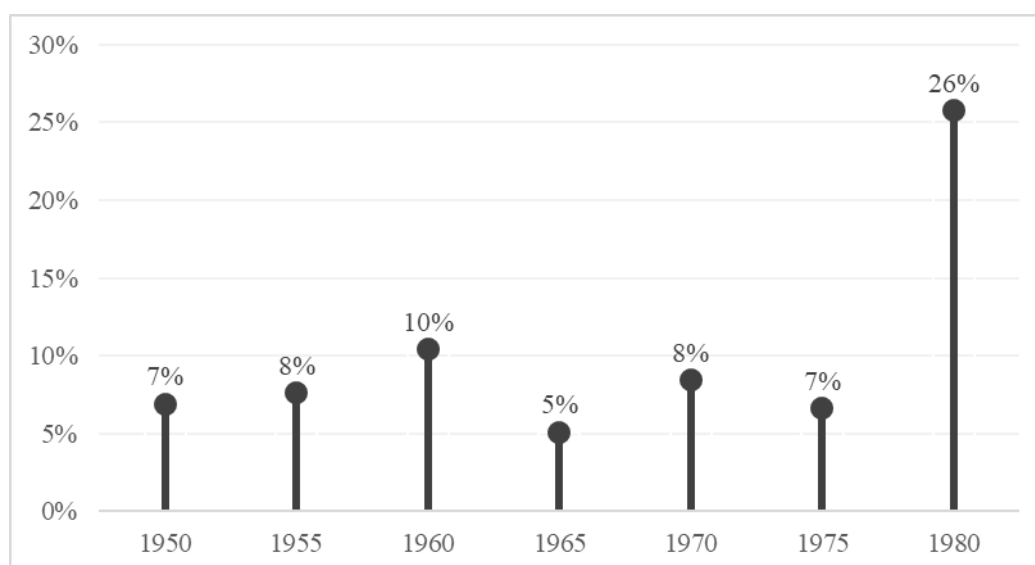


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de comercio exterior en términos corrientes de la tabla AII.2. La serie de PIB nominal se obtuvo multiplicando la serie original del PIB (a precios de 1950) por el índice de precios al consumo (ver Apéndice I).

El superávit persistente de la balanza comercial ecuatoriana no es necesariamente un rasgo positivo, ya que podría estar relacionado con la limitada modernización de la economía. A menudo los países periféricos embarcados en procesos de industrialización tienden a mantener balanzas comerciales negativas que se compensan a través de entradas de capital extranjero, ya sea vía inversión directa o endeudamiento. Estos flujos de capital luego se traducen en importaciones necesarias para mantener el proceso de modernización económica (Bértola y Ocampo, 2010; Rodríguez, 2006, cap. 5). Por tanto, el desempeño positivo de la balanza comercial nos da a entender que Ecuador era marginal en el mercado internacional de capitales o como destino de inversión extranjera. Además, la ausencia de ciclos de inversión extranjera asociada a déficits de la balanza de pagos sería coherente con el atraso relativo del sector industrial ecuatoriano.

Hasta donde sabemos, para Ecuador era una tarea difícil obtener créditos internacionales, en parte, por los constantes incumplimientos en el pago de sus obligaciones. Entre 1825 y 1940 el impago de los servicios de su deuda externa fueron constantes, ubicándose como el segundo país de América Latina con mayor tiempo en mora, por detrás de Nicaragua (Taylor, 2006, fig. 2.1). La ausencia de entradas de capitales a Ecuador vía endeudamiento se constata a través de la relación deuda/PIB. Aunque, lamentablemente, no es posible obtener cifras para la primera mitad del siglo XX, a la altura de 1950 dicha ratio era tan sólo del 7%. De hecho, se mantendría entre el 5% y 10% al menos hasta mediados de la década de 1970 (figura 3.15). Solo a partir de entonces se incrementó en el marco de la estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones y aprovechando la coyuntura favorable para la concesión de créditos a los países latinoamericanos. Para 1980, la deuda (pública y privada) se había incrementado hasta representar el 26% del PIB ecuatoriano (Banco Central del Ecuador, 2017; Oleas, 2013).

Figura 3.15: Ecuador: Relación Deuda/PIB, años seleccionados



Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida en Banco Central del Ecuador (2017, cuadro 2.12); datos del PIB de 1950 obtenido del capítulo II.

Nota: Los datos corresponden a la suma de la deuda pública y privada.

Ecuador tampoco era un destino atractivo para la inversión extranjera. De acuerdo con CEPAL (1964, cuadro 17), en 1914 el país recibió 40 millones de dólares (0,5% de lo recibido por la región), un valor similar a lo captado por Bolivia (44 millones de dólares) y casi el doble de lo que recibió Panamá o Paraguay (23 millones de dólares cada uno), pero lejos de la inversión extranjera que en ese mismo año llegó a Argentina, Brasil o México (3.217, 1.196 y 1.177 millones de dólares, respectivamente). La inversión llegada al país durante nuestro período de estudio estuvo orientada al sector extractivo (petróleo y minas), el transporte (ferrocarriles), la industria (cemento, cerveza) y la agricultura (plantaciones bananeras) (CEPAL, 1955, p. 90). Después de 1950, el atractivo de Ecuador para la inversión extranjera siguió siendo reducido. Entre 1951 y 1960 a Ecuador llegó tan solo el 0.8% de la inversión a la región CEPAL (1964, cuadro 126).

Los términos de intercambio (TI)

A continuación, analizamos la evolución de los términos de intercambio de Ecuador con el resto del mundo. Definidos como la ratio entre el índice de precios de las exportaciones y el índice de precios de las importaciones, nos muestran hasta qué punto la especialización comercial de un país se ve beneficiada por la evolución de los precios relativos. En este sentido, una evolución favorable de los términos de intercambio está asociada con la capacidad de una economía para atraer mayores recursos y conseguir, en el largo plazo, crecimiento económico; por otro lado, un comportamiento volátil de los términos de intercambio se traduce en menores tasas de inversión, debido al riesgo asociado a invertir en los sectores estratégicos del país (Blattman et al., 2007; Bleaney y Greenaway, 2001).

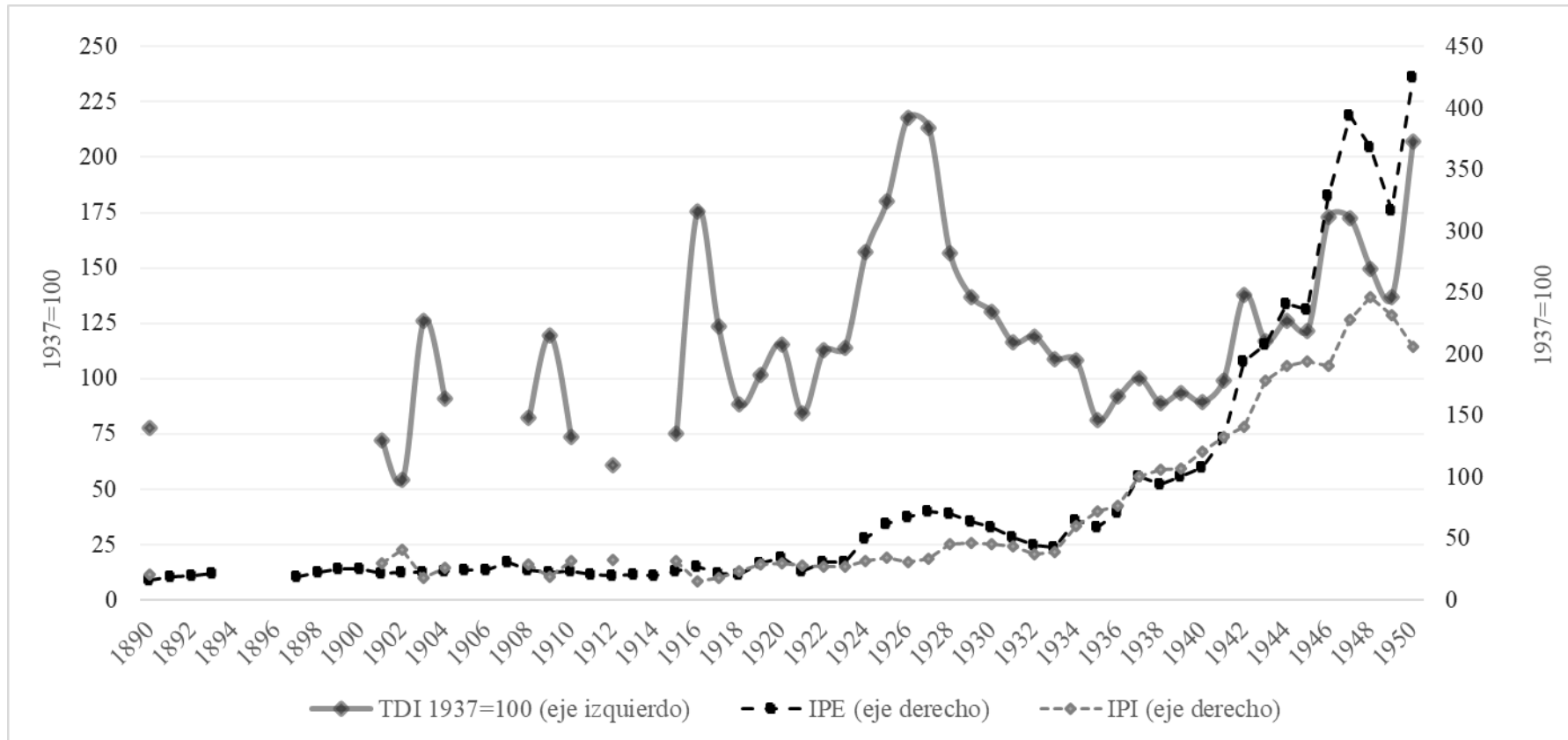
Sin embargo, existen opiniones que ponen en duda la idea de que, en el largo plazo, una evolución favorable de los términos de intercambio pueda estar asociada positivamente con el crecimiento económico. Estos criterios sugieren que, en los países en desarrollo, una evolución positiva de los términos de intercambio puede generar incentivos para la desindustrialización. Tomando en cuenta que la industria es un vector de crecimiento económico, la concentración de las exportaciones en productos primarios, estimulada por la evolución positiva de los TI, podría generar menores tasas de crecimiento a largo plazo (Bértola y Williamson, 2006; Hadass y Williamson, 2003; Singer, 1950; Williamson, 2011)

La discusión en torno a los términos de intercambio y su efecto sobre las economías en desarrollo se hizo visible a partir de los trabajos de Raúl Prebisch (2012) y Hans Singer (1950). Conocida como la *Hipótesis Prebisch-Singer*, señala que a largo plazo las economías especializadas en la exportación de bienes primarios tienden a sufrir un deterioro de sus términos de intercambio con respecto a las economías especializadas en la producción de manufacturas. De esta manera, el intercambio desigual explicaría la creciente brecha de ingresos entre el centro (rico) y periferia (pobre). Este argumento fue una de las bases de la estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones que dominó la política económica latinoamericana hasta la crisis de la deuda de los años 80.

El argumento del deterioro secular de los TI en la periferia ha sido puesto a prueba. Estudios posteriores, como los de Ocampo y Parra (2010, 2003), han encontrado que en el largo plazo la evolución de los términos de intercambio de los productos básicos tuvo una mejoría a finales del siglo XIX y principios del XX, seguida de un deterioro con trayectoria escalonada, con dos momentos de cambios importantes, en torno a 1920 y alrededor de 1979. Además, el deterioro de los términos de intercambio no fue constante ni homogéneo entre los distintos grupos de productos básicos. Por ejemplo, los productos agrícolas tropicales registraron el peor desempeño de sus términos de intercambio, y los productos minerales el mejor desempeño, mientras que los productos agrícolas no tropicales se ubicaron en una posición intermedia. Por tanto, Ocampo y Parra (2010) sostienen que más allá de hablar de una tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio de productos básicos, el debate debería orientarse a discutir la trayectoria de deterioro de los distintos grupos de productos básicos y de cómo se ajustan al patrón promedio.

Con estos antecedentes, la figura 3.16 muestra la serie de los términos de intercambio de Ecuador entre 1890 y 1950, acompañada de los índices de precios de exportación e importación, base 1937=100. Además, la tabla 3.6 contiene la volatilidad promedio de los términos de intercambio, por décadas, hasta 1950. La descripción de las fuentes y métodos para obtener los índices de precios se detallaron en la sección 2 de este capítulo.

Figura 3.16: Términos de intercambio de Ecuador, 1890-1950



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la tabla AII-3.

Tabla 3.6: Volatilidad promedio de los términos de intercambio, 1900-1950

Décadas	(σ)		
	IPE	IPI	TI
1900-1910	2,51	7,77	26,08
1910-1920	4,70	6,79	36,76
1920-1930	18,05	7,45	42,76
1930-1940	24,05	30,72	15,16
1940-1950	105,71	41,50	34,65

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la tabla AII-3.

Nota: La volatilidad está expresada como la desviación estándar promedio de los términos de intercambio de cada período seleccionado.

Las relaciones de intercambio (figura 3.16) muestran, en el largo plazo, una tendencia positiva, pero con períodos de altas fluctuaciones. Desde el inicio de la serie hasta 1926, los TI se incrementan siguiendo una trayectoria volátil. Esto se explica por el comportamiento inestable de los precios de las importaciones, mientras que la variación anual de los precios de las exportaciones se mantuvo más estable (tabla 3.6). Desde 1918 hasta 1923 los TI sufren un fuerte deterioro. En esos años la caída de los precios del cacao y del café afectaron al desempeño exportador, mientras que el índice de precios de las importaciones se incrementaba. Se trató de un escenario coherente con la caída escalonada de los precios de los bienes primarios durante los años 20 apuntada por Ocampo y Parra (2010, 2003). Esta evolución se revirtió temporalmente entre 1923 y 1926 gracias a la recuperación, como se señaló más arriba, de los precios internacionales del cacao y café. En adelante, los términos de intercambio empiezan a deteriorarse de manera continuada, llegando en 1935 a un nuevo mínimo. Finalmente, desde 1940 los precios de las exportaciones, que durante la década anterior venían creciendo a un ritmo similar que el de las importaciones, se incrementaron de manera más acelerada, empujando la recuperación de los TI hasta el final de nuestro período de referencia.

Recientemente, la literatura ha ofrecido dos visiones alternativas de la evolución de los TI en América Latina durante el periodo que nos interesa. Por un lado, Bértola y Williamson (2006) observan un escenario favorable a los intereses comerciales latinoamericanos durante la mayor parte del siglo XIX, pero que luego se vuelve desfavorable, llevando a los términos de intercambio de la región a tener una tendencia negativa durante la primera mitad del siglo XX. Por otro lado, Kuntz-Ficker (2017)

también observa un escenario favorable para la región desde mediados del siglo XIX, pero que es sustituido por una sucesión de ciclos cortos entre 1900 y 1930, y con una tendencia de largo plazo relativamente estable.

Teniendo en cuenta lo anterior, los términos de intercambio ecuatorianos no encajarían en ninguna de las dos interpretaciones. Por un lado, los años de la Primera Globalización son inestables para Ecuador y no permiten establecer una tendencia clara. En su alusión a la relativa estabilidad de los TI para un grupo de países de la región⁸¹, Kuntz-Ficker (2017b, cap. 9 p. 326) observa que la desviación estándar regional entre 1895 y 1915 fue del 11%, mientras que una estimación aproximada para el caso ecuatoriano arroja una desviación estándar del 38%, una volatilidad mucho mayor que la de las mayores economías de la región. Por otro lado, para el período entre 1930 y 1950, nuestra impresión para el caso ecuatoriano es que durante la Gran Depresión la caída de los términos de intercambio fue menos abrupta y su recuperación más rápida que lo observado por Bértola y Williamson (2006) para el conjunto de América Latina

3.7. Conclusiones

La Primera Globalización significó un proceso de integración mundial en torno al comercio exterior basado en el intercambio de materias primas y alimentos, por un lado, y manufacturas, por otro. En esta dinámica, América Latina se vio favorecida por su patrón de especialización (Bértola y Ocampo, 2010, p. 34). Para 1950, después de dos guerras mundiales y una crisis financiera internacional de por medio, buena parte de Latinoamérica estaba transitando a un nuevo modelo de desarrollo, esta vez orientado a la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Ecuador era uno de los países de la región que, durante ese mismo período, seguía apostando por las exportaciones primarias como principal estrategia de desarrollo. En ese contexto, en este capítulo se ha analizado el desempeño del comercio exterior ecuatoriano desde finales del siglo XIX a mediados del XX.

Como punto de partida, luego de un análisis de fiabilidad de las fuentes consultadas, proponemos una nueva serie de exportaciones que, creemos, corrige el sesgo que tenían las cifras disponibles anteriormente, que incluían las exportaciones de monedas de oro.

⁸¹ Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

Por otro lado, la evaluación de la fiabilidad de los registros comerciales ecuatorianos también indica una sobrevaloración en la carga de importación y exportación que se extiende hasta la primera década del siglo XX, haciendo que las series que analizamos tengan una marcada discrepancia entre los registros locales y los registros de sus principales socios comerciales. Si bien es cierto que, a partir de 1909-1911, estas diferencias se reducen drásticamente, se trata de una consideración a tomar en cuenta. Cabe señalar adicionalmente que dicha discrepancia en el período inicial tanto puede deberse a una mala asignación geográfica de las fuentes ecuatorianas como de las fuentes de sus socios comerciales. Asimismo, el patrón observado en la fiabilidad de los registros comerciales del Ecuador se presentó, para un período similar, en el caso boliviano (ver Peres-Cajías y Carreras-Marín, 2018).

Sobre esta base, durante nuestro período de interés se han podido identificar diversos ciclos comerciales, los cuales estuvieron dominados hasta el primer cuarto del siglo XX por el cacao, cuya hegemonía en la canasta exportadora posicionó a Guayaquil como la ciudad más dinámica del país, en torno a la cual se formó una élite comercial y financiera. Además, la dinámica exportadora facilitó la liquidez para el desarrollo de la actividad importadora, compuesta en su mayoría por bienes de consumo, ya que la *Costa* estuvo orientada principalmente a la agroexportación y las dificultades geográficas impedían una plena integración del mercado local.

Durante el segundo cuarto del siglo XX, en medio del agotamiento del auge cacaotero y de la crisis internacional de los años 30, se emprendió una recomposición de la canasta de exportaciones, que siguió dominada por productos primarios, como los minerales, que fueron explotados por compañías internacionales. La década de 1940 fue de importantes incrementos en los precios internacionales del cacao, el café, el arroz, y las bananas. Estas últimas, durante las décadas siguientes a nuestro período de estudio, y hasta el boom petrolero, encabezaron la oferta exportada.

La estructura de las importaciones también experimentó cambios: de tener una participación mayoritaria de bienes de consumo, a partir de la década de 1930 se aprecia un incremento progresivo de los bienes de capital. En esa línea, de acuerdo con las fuentes consultadas, desde el segundo tercio del siglo XX se evidencia el ingreso de maquinaria industrial y equipos de generación eléctrica, de transporte y comunicaciones. De la misma

manera, existieron ciertos bienes intermedios, sobre todo los relacionados con el sector textil, que aumentaron significativamente su participación en las importaciones, de forma paralela a una disminución importante de las entradas de confecciones textiles.

Por otro lado, los diversos indicadores presentados más arriba dan cuenta, en términos generales, de una elevada concentración de las exportaciones por productos (medida por el índice de Gini) aunque durante la década de 1930, con el incremento de las ventas de minerales y arroz, esta concentración se vio un poco atenuada. Mientras esto ocurría, desde la Primera Guerra Mundial hasta el final de nuestro período de análisis, el mercado norteamericano fue ganando cada vez más espacio, hasta convertirse en el destino de la mayor parte de las exportaciones, lo que se tradujo en un aumento de la concentración de las exportaciones por destino.

Además, se ha identificado una balanza comercial mayoritariamente positiva, aunque este saldo positivo va disminuyendo a través del tiempo. El peso de la balanza comercial medida como proporción del PIB fue, en promedio, más elevado durante el primer cuarto de siglo XX. Dicho período también registró un incremento progresivo, y volátil, de los términos de intercambio en el largo plazo, con un claro empeoramiento en la década de los años veinte y treinta.

Luego de estas conclusiones, el siguiente capítulo de esta tesis se dedica a la medición de la contribución del comercio exterior al crecimiento económico del Ecuador durante la primera mitad del siglo XX.

CAPÍTULO 4: LA CONTRIBUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR AL CRECIMIENTO ECONÓMICO ECUATORIANO, 1900-1950

4.1. Introducción

La historiografía reseña que luego del fin de la Primera Globalización América Latina se vio abocada a emprender cambios en su modelo de desarrollo, unos cambios que apuntaron a una mayor presencia del Estado en la economía, al incremento del sector industrial y a la orientación hacia el mercado interno como ejes principales⁸² (Bértola y Ocampo, 2010; Prebisch, 2012). Como vimos anteriormente, el deterioro secular de los términos de intercambio entre los bienes primarios e industriales observado por Prebisch (2012) dio lugar a un amplio debate respecto del rol de América Latina en el contexto internacional. Este argumento alimentó una de varias tesis que apuntalaron el nacimiento del Estructuralismo, una escuela de pensamiento diseñada para interpretar la naturaleza del subdesarrollo de América Latina⁸³.

Una de las características del Estructuralismo era la percepción sombría que tenía sobre los beneficios del comercio exterior en las economías latinoamericanas. Por ejemplo, Celso Furtado, citado por Coatsworth (2005, p. 135) y Love (2005, p. 112), sostiene que los episodios de auge exportador de materias primas agotaron los suelos y provocaron recesiones económicas que dejaron a economías enteras en una peor situación que antes. En la misma línea, otros críticos del modelo de crecimiento guiado por las exportaciones entendían que el comercio internacional era un juego de suma cero, en donde los países centrales prosperaban a costa de los periféricos (Kuntz Ficker, 2005; Kuntz-Ficker,

⁸² Raúl Prebisch sostenía: “En ese esquema (refiriéndose a la división internacional del trabajo) a la América Latina venía a corresponderle, como parte de la periferia del sistema económico mundial, el papel específico de producir alimentos y materias primas para los grandes centros industriales. No tenía cabida allí la industrialización de los países nuevos. Los hechos la están imponiendo, sin embargo, Dos guerras en el curso de una generación, y una profunda crisis económica entre ellas, han demostrado sus posibilidades a los países de la América Latina, enseñándoles positivamente el camino de la actividad industrial”. Prebisch añade: “De ahí el significado fundamental de la industrialización de los países nuevos. No es ella un fin en sí misma, sino el único medio de que disponen éstos para ir captando una parte del fruto del progreso técnico y elevando progresivamente el nivel de vida de las masas (Prebisch, 2012, pp. 5-6).

⁸³ Esta escuela analiza el contraste entre las estructuras productivas, sociales e institucionales de los países latinoamericanos y caribeños “periféricos” y las de los países desarrollados “centrales”. De acuerdo con esta corriente, el subdesarrollo de las estructuras productivas de la región se basa en tres características principales: escasa diversidad productiva-exportadora, heterogeneidad estructural e instituciones poco eficaces para las tareas del desarrollo (Bárcena et al., 2018).

2014). Se añade, además, la noción de que el modelo de crecimiento basado en las exportaciones generó crecimiento, pero no desarrollo (Stein y Hunt, 1971); que la especialización primario-exportadora constituyó, durante los períodos favorables de sus términos de intercambio, una restricción al desarrollo de la industria (Williamson, 2011); o que en las economías exportadoras subdesarrolladas, con pasado colonial, una minoría no nativa, pero poderosa, capturó los beneficios del auge exportador, bloqueando cualquier intento de avanzar hacia un modelo de crecimiento económico balanceado (Levin, 1960)⁸⁴.

Recientemente, la discusión en torno a los costos-beneficios de la era exportadora en la región escaló posiciones. El trabajo coordinado por Sandra Kuntz-Ficker (2017) extiende la mirada sobre los alcances del auge exportador en un conjunto de países (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú), encontrando que los impactos de la Primera Globalización en la región tienen importantes matices, muchos de ellos positivos, según el país analizado; lo cual es un alegato a favor del análisis individual, a la luz de la diversidad de cada territorio. Las conclusiones de ese trabajo se basan en el uso de indicadores descriptivos de impacto, combinados con información cualitativa, lo que permite obtener parámetros que vinculan de manera directa e indirecta el comercio exterior con la evolución de las economías de la muestra. La publicación de ese trabajo nos brinda una oportunidad para enriquecer el conocimiento sobre la experiencia latinoamericana, incorporando a la pluralidad regional las características del caso ecuatoriano. En ese sentido, para elaborar la secuencia de indicadores sobre los impactos del comercio que presentamos a continuación, nos apoyamos en los resultados presentados en los dos capítulos anteriores, los cuales serán combinados con la información cualitativa y cuantitativa que se encuentra disponible en la historiografía ecuatoriana.

Hasta ahora, las interpretaciones respecto al impacto de la primera ola globalizadora en la economía ecuatoriana son pesimistas. Por ejemplo, Fernando Velasco (1972) sostiene

⁸⁴ El debate en torno a los efectos de la especialización productiva latinoamericana ha sido tan fructífero que nuevas contribuciones han superado la escala monetaria, vinculando, por ejemplo, la Hipótesis Prebisch-Singer con la Economía Ecológica para cuantificar el flujo total de materiales exportados e importados por América Latina en el largo plazo, encontrando un saldo negativo para la región (Infante-Amate et al., 2020). Al mismo tiempo, se ha reavivado el debate alrededor de la gestión de los recursos naturales, el comercio exterior, y su efecto en el crecimiento económico. Al respecto, ver los trabajos coordinados por Badia-Miró et al. (2015), o Ducoing y Peres-Cajías (2021).

que la especialización agroexportadora del Ecuador fue la raíz del deterioro de sus términos de intercambio, disminuyendo los beneficios que reportaba el sector exportador, lo que perjudicó al crecimiento de la economía ecuatoriana. Además de ello, Velasco argumenta que el envío al exterior de remesas y de las utilidades de compañías extranjeras, así como el pago de intereses de la deuda externa, hacían de Ecuador un exportador neto de recursos hacia los países centrales, reforzando su posición de dependencia⁸⁵.

Para Maiguashca (1996), la dependencia no provino de fuera, es decir, de la especialización agroexportadora y las relaciones de intercambio, sino que se fabricó desde dentro. Para él, una primera generación de exportadores de cacao (entre 1840 y 1890) logró direccionar el comercio de la fruta hacia las economías más dinámicas del norte de Europa, lo que abrió amplias posibilidades económicas. Por desgracia, la segunda generación de exportadores cacaoteros no supo internalizar los beneficios de la ola globalizadora. Siguiendo a Maiguashca, si los exportadores hubieran invertido en el país, se habría aprovechado el mercado abierto por el incremento poblacional de la *Sierra Norte*. En vez de ello, la élite cacaotera utilizó sus beneficios para financiar largas estancias en Francia, además de un fallido intento por controlar el mercado mundial cacaotero⁸⁶.

Como hemos visto, los análisis de la era exportadora son negativos. Sin embargo, con los elementos encontrados a lo largo de esta tesis podemos profundizar más en la relación comercio exterior y crecimiento económico del Ecuador. Como vimos en el capítulo anterior, durante la Primera Globalización los términos de intercambio del Ecuador tuvieron una tendencia volátil, pero positiva en su trayectoria, lo que no encajaría con el argumento de Velasco, que se apoya en la evolución de los precios promedio de exportación e importación entre 1910 y 1920 para sostener su alegato. Por otro lado, el aporte de Maiguashca⁸⁷ no llega a profundizar sobre los vínculos entre las exportaciones y la economía del Ecuador durante la era exportadora. Sin desconocer los argumentos de

⁸⁵ La única excepción positiva reconocida por Velasco fueron los ingresos fiscales que reportaba el comercio exterior.

⁸⁶ En referencia a la iniciativa de la Asociación Ecuatoriana de Agricultores de establecer, junto a otros países exportadores de cacao, una coalición internacional de países productores de cacao. Para más detalles, ver el trabajo de Roberts (1980).

⁸⁷ Entendemos que esta limitación está relacionada con el objeto de análisis de Maiguashca, que se centra en la dinámica de integración del Ecuador en el mercado internacional, y de la producción y comercio de cacao entre 1840 y 1925.

ambos investigadores, queremos incorporar nueva evidencia con la cual ampliar la perspectiva del vínculo entre el comercio exterior y la economía del Ecuador.

Este capítulo consta de cinco secciones, incluida esta introducción. La segunda sección analiza la contribución directa del comercio exterior a la economía ecuatoriana desde varios enfoques: el aporte de las exportaciones al crecimiento económico, el valor de retorno de las exportaciones cacaoteras, la capacidad de compra de las exportaciones, y una estimación de la posible evolución del consumo de bienes suntuarios de la élite cacaotera durante el primer cuarto del siglo XX. La tercera sección explora las vías indirectas por las que los beneficios del comercio exterior se trasladaron a la economía nacional. Para el caso ecuatoriano, hemos identificado tres principales enlaces: con las finanzas públicas, con la industria y con el sector financiero. Además de estos vínculos, en la última parte de la sección planteamos que la actividad de extracción y exportación petrolera, a pesar de tener características de enclave, tuvo vínculos positivos con la economía local. La cuarta sección examina la composición del mercado laboral agrícola ecuatoriano y los niveles de productividad de varios productos exportables. Con esto se pretende analizar si las agroexportaciones pudieron incrementarse durante el período de estudio, explorando dos de las condiciones en las que se desarrollaron. Finalmente, la quinta sección concluye.

4.2. Contribución directa

La primera aproximación a los vínculos entre el comercio exterior y el crecimiento económico ecuatoriano que presentamos aquí se basa en el análisis de tres indicadores de impacto: el aporte de las exportaciones al crecimiento económico, el valor de retorno de las exportaciones cacaoteras y la capacidad de compra de importaciones. Además, se ofrecerá una estimación del consumo suntuario de la élite exportadora durante el auge cacaotero. Cada uno de los resultados que presentamos tiene distintos alcances que, vistos como un solo cuerpo, contribuyen a mejorar la comprensión del efecto que tuvo el comercio exterior en el Ecuador a lo largo de medio siglo.

a) Aporte de las exportaciones al crecimiento económico

El primer indicador seleccionado para nuestro objetivo mide la contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB. Esta contribución se calcula aplicando la fórmula (7):

$$(7) \quad I = \frac{a \cdot b}{y}$$

Donde la contribución de las exportaciones al crecimiento económico (I) es igual a la tasa de crecimiento de las exportaciones (a) multiplicada por la proporción de las exportaciones con respecto al PIB (b), y dividida por la tasa de crecimiento del PIB (y). La información para calcular este indicador procede de los capítulos anteriores.

La tabla 4.1 muestra los niveles de ese indicador para distintos períodos de tiempo. Los períodos considerados incluyen una mirada de largo plazo (1900-50) y estimaciones de menor duración, coincidentes con los ciclos de exportación analizados en el capítulo anterior (ver capítulo 3, sección 3.3.). En términos generales, las exportaciones (columna 1) han sido más dinámicas que el crecimiento económico (columna 3), con la única excepción del período 1922-33, años en los cuales la canasta de exportaciones ecuatoriana tuvo una recomposición producto del declive del ciclo cacaotero y de los efectos en los mercados internacionales derivados de la Gran Depresión. El dinamismo exportador es especialmente marcado en el período 1933-50, cuando las exportaciones crecían a una tasa del 14,7%, el triple que la economía ecuatoriana.

Tabla 4.1: Contribución de las exportaciones al crecimiento económico

	a (1)	b (2)	y (3)	I (4)
1900-1950	7,2%	17%	3,0%	41,9%
1900-1913	3,6%	23%	2,8%	29,5%
1900-1929	5,3%	20%	2,4%	<u>44,0%</u>
1913-1922	4,9%	17%	1,4%	59,3%
1922-1933	1,5%	16%	1,7%	14,2%
1927-1933	-4,2%	17%	2,1%	-33,6%
1933-1950	14,7%	14%	4,3%	46,6%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de: columna 1 obtenida de las series de exportación estimadas en el capítulo 3 (ver Tabla AII.2). Columna 2 obtenida de la tabla AIV.1. La serie de PIB fue obtenida de la tabla AI-1.

Nota: a: tasa de crecimiento de las exportaciones.

b: exportaciones/PIB.

y: tasa de crecimiento del PIB.

I: contribución de las exportaciones al crecimiento económico.

Poniendo la atención en la contribución de las exportaciones al crecimiento económico (columna cuatro), los resultados son significativos. En el largo plazo (1900-50), el crecimiento de las exportaciones explica, en promedio, dos quintas partes del crecimiento económico. Si se toman los años de la Primera Globalización, desde inicios del siglo XX hasta 1913, las exportaciones aportaron una tercera parte del crecimiento de la economía ecuatoriana. Al extender esta fase hasta 1929, la contribución se incrementa al 44%.

La estrecha relación entre las exportaciones y el desempeño del PIB, para el caso ecuatoriano, durante las tres primeras décadas del siglo XX se explica por su estructura económica. En ese período, la economía ecuatoriana era mayoritariamente agrícola, tanto que el peso de la agricultura suponía más de la mitad de su economía (ver capítulo 2). Considerando que, en el mismo período, el cacao fue el producto más significativo de la economía ecuatoriana, no cabe duda de que durante las tres primeras décadas el motor del crecimiento económico fueron las agroexportaciones.

Más adelante, en los años que incluyen el declive del cacao y los efectos de la Gran Depresión, la contribución de las exportaciones fue negativa (-33,6%). Los datos apuntan a que en esta etapa la caída en las exportaciones afectó negativamente al desempeño de la economía ecuatoriana. Además de los cambios producidos en la cesta de exportaciones, en la estructura económica del país también se constataron variaciones por el incremento de la actividad en otros sectores (ver capítulo 2, tabla 2.2).

Posteriormente, desde 1933 hasta 1950 la contribución de las exportaciones al crecimiento económico fue comparable a la registrada durante la Primera Globalización. Ello ocurrió a pesar de que, durante el mismo período, las exportaciones perdieron peso en la economía (6 puntos por debajo de lo observado durante la ola globalizadora); no obstante, el dinamismo exportador fue tan grande que compensó dicha pérdida de peso. Este resultado refrenda lo observado más arriba con el incremento de las exportaciones agrícolas y minerales (ver capítulo III). En resumen, durante el último subperíodo de estudio, las exportaciones volvieron a dirigir el crecimiento de la economía ecuatoriana, aunque lo hicieron acompañadas de la influencia de otros sectores que hasta 1929 eran menos relevantes.

En adelante, ampliamos el análisis al ámbito de América Latina. La tabla 4.2 compara el aporte que las exportaciones tuvieron en el crecimiento económico de una serie de países durante dos subperíodos de la Primera Globalización: Argentina, Bolivia, Chile, México y Perú, además de Ecuador. Es importante tener en cuenta que el análisis que se desprende de esta tabla tiene ciertos límites en lo que respecta a la comparabilidad, pues, no existe una perfecta coincidencia entre los períodos utilizados por los países de la muestra.

Tabla 4.2: Contribución de las exportaciones al crecimiento en varias economías de América Latina, 1900-1950

Argentina (1890-1913)	24,60	Argentina (1890-1929)	18,10
Bolivia (1900-1920)	28,94	Bolivia (1900-1929)	26,22
Chile (1870-1913)	20,90	Chile (1895-1930)	11,90
México (1895-1910)	26,00	México (1895-1929)	32,00
Perú (1900-1913)	22,70	Perú (1919-1929).	16,65
Ecuador (1900-1913)	29,50	Ecuador (1900-1929)	44,00

Fuente: Elaboración propia a partir de las siguientes fuentes: Argentina, Rayes y Kuntz-Ficker (2017); Bolivia, Peres-Cajías y Carreras-Marín (2017); Chile, Badia-Miró y Díaz-Bahamonde (2017); México, Kuntz-Ficker (2017); y Perú, Zegarra (2017). Los datos de Ecuador fueron obtenidos la tabla 4.1.

Tomando en cuenta lo anterior, los resultados ubican a Ecuador como el país con una mayor contribución del sector exportador al crecimiento del PIB, una posición que no solo se mantiene en el segundo subperíodo, sino que se amplía. No obstante, se trata de una observación que debe ser tomada con cautela, por la heterogeneidad de los períodos considerados en cada país. Llama la atención que, mientras la contribución de las exportaciones al crecimiento de la economía disminuía en Argentina, Bolivia, Chile y

Perú, aumentaba en México y Ecuador. Empero, en Ecuador el incremento era más vigoroso.

La información de la tabla 4.2, con sus reservas, es un argumento de que Ecuador intensificó su modelo de desarrollo exportador mientras que en otros países comenzaban a gestarse cambios en sus modelos de desarrollo, esta vez hacia la ISI-IDE; o cuando menos, su sector exportador perdía fuerza con respecto al impulso de los primeros años de la primera ola globalizadora. También podría revelar, en el caso ecuatoriano, una concentración económica en torno al sector exportador, algo que pudo frenar los estímulos orientados a modernizar su economía.

Sin embargo, esto es algo que se escapa de este capítulo, puesto que podrían existir otros factores estructurales que influyeron en dicho desempeño. No obstante, se trata de una anomalía que necesitaría un análisis con mayor nivel de profundidad en futuras investigaciones.

b) Valor de retorno de las exportaciones

Definido como el porcentaje del valor de las exportaciones que permanecen en el país, el valor de retorno de las exportaciones (VRE) tiene por objeto cuantificar el valor de las actividades dependientes (de manera directa o no) del movimiento de las exportaciones. Estas actividades son: salarios, gastos corrientes, inversiones en equipos y los impuestos generados.

Para el caso ecuatoriano, no se dispone de estimaciones de esta relación, al menos de una manera sistemática. Al respecto, Manuel Chiriboga (1982, p. 300) sostiene que, durante el primer cuarto del siglo XX, el porcentaje de divisas generadas por la actividad exportadora que salían del país fluctuó entre el 80% y el 96%, es decir, una cifra excepcionalmente alta. Si consideramos que la actividad exportadora era esencial para dotar a la economía ecuatoriana de divisas, una salida de capitales con tales características tendría efectos importantes en la estructura económica nacional, y también apunta a explicar las razones del escaso desarrollo industrial del Ecuador. Desafortunadamente,

más allá de indicar que dicha proporción fue extraída de la balanza de pagos, el autor no aporta más detalles sobre el método empleado para llegar a este resultado⁸⁸.

Lo que sí aporta Chiriboga (1982) es la estructura de costos⁸⁹ (salarios, medios de producción) y los impuestos que el fisco recaudaba por cada quintal de cacao exportado entre 1895 y 1922. Utilizando estos datos, proponemos una serie de valor de retorno de las exportaciones cacaoteras. Esta estimación tiene algunas limitaciones que hay que tomar en cuenta: no ha sido posible incorporar los costos locales de transporte⁹⁰, así como los ingresos producto de reinversiones del exterior. Por otro lado, tampoco ha sido posible descontar los insumos importados del costo de producción. Sin embargo, la evidencia cualitativa indica que el transporte de cacao se realizaba utilizando la red fluvial que conectaba a las provincias productoras con el puerto de Guayaquil, y que este medio de transporte no representó una parte importante del costo de producción. La misma fuente indica que las herramientas importadas para la siembra y cosecha del cacao eran en su mayoría artículos de acero con los cuales los trabajadores elaboraban sus aperos (Chiriboga, 1982). Tampoco se tiene constancia de que los avances tecnológicos hayan sido de uso generalizado en las actividades de producción de cacao⁹¹. Por lo tanto, se asume que estos rubros no eran significativos en el costo de producción de la fruta. Otra limitación a considerar es la propiedad de las plantaciones. Como se mencionó anteriormente (capítulo 3), aunque la mayor parte de la actividad cacaotera estaba en manos de ecuatorianos o de inmigrantes que habían fijado su residencia en el país, también existió una parte de la cadena productiva del cacao que estaba en manos de capitales extranjeros. Desafortunadamente, no es posible discernir la proporción del flujo de divisas correspondiente a cada categoría.

⁸⁸ Se han revisado las fuentes que cita Chiriboga (1982). Sin embargo, en ninguna de ellas existe evidencia sobre la existencia de los datos de balanza de pagos a los que hace alusión.

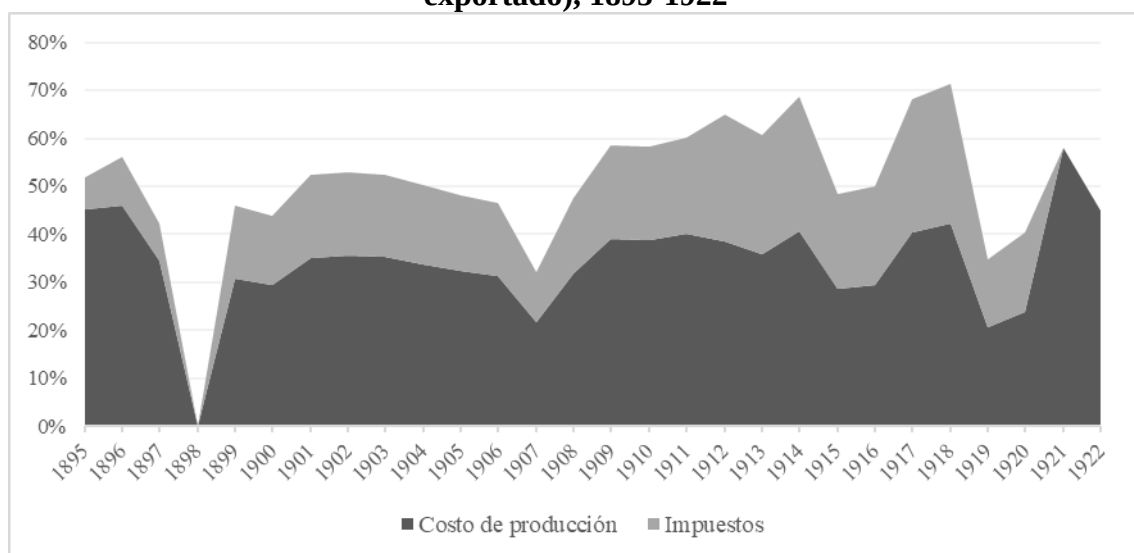
⁸⁹ Chiriboga asume que los costos de producción para todo el período son fijos. Por lo tanto, la evolución de este componente está en función de los volúmenes de producción exportado.

⁹⁰ En el caso del cacao, la historiografía indica que para su transporte se aprovechaba la red fluvial de la cuenca del río Guayas; Chiriboga (1982) menciona que dichos costos eran marginales. En el capítulo 2 se realiza una estimación del transporte fluvial, pero tales cálculos consideran el transporte total de mercaderías y pasajeros. Por lo tanto, no es posible imputarlo a esta sección.

⁹¹ La mayoría de las haciendas mantuvieron los métodos tradicionales de producción de cacao. La excepción se dio en las haciendas en las que había participación mayoritaria de capitales extranjeros. En ellas se incorporaron herramientas más sofisticadas, sobre todo en el transporte, como ferrocarriles tipo Decauville para mover la producción en el interior de la plantación, o lanchas a vapor para llevar la cosecha a Guayaquil (Chiriboga, 1982).

La figura 4.1 muestra la estimación del valor de retorno de las exportaciones cacaoteras entre 1895 y 1922, evaluadas de acuerdo con los precios locales de exportación. Nuestros resultados indican que el cacao produjo retornos promedio en la economía local superiores al 52% de su valor exportado. La mayor parte corresponde a los costos de producción, compuestos básicamente por el salario destinado a los trabajadores; es decir, flujos que en una primera instancia entrarían al circuito nacional. Además, la figura 4.1 constata el peso de los impuestos, los cuales oscilaron entre el 6% y el 29% de las exportaciones de cacao. La fracción del valor de las exportaciones de cacao que correspondieron al pago de impuestos muestra la importancia que tuvo para el fisco el comercio de esta fruta⁹².

Figura 4.1: Valor de retorno de las exportaciones de cacao (% del valor de cacao exportado), 1895-1922



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información obtenida de Chiriboga (1982) y Compañía «Guía del Ecuador» (1909).

En la misma línea, con la información disponible es posible realizar una segunda aproximación al valor de retorno de las exportaciones de cacao, esta vez a partir del enfoque de su cadena productiva y tomando en cuenta los precios internacionales, utilizando un enfoque similar al empleado por Absell y Tena-Junguito (2017). En esta segunda estimación, también utilizamos información recabada por Manuel Chiriboga (1982, p. 281). Específicamente, usamos la referida a las actividades que componen la cadena del cacao, distribuidas de acuerdo con el precio internacional en Nueva York y Londres (tabla 4.3). Aunque la propuesta de Chiriboga no especifica los años de vigencia,

⁹² Más adelante se amplía la discusión entre comercio exterior y finanzas públicas.

suponemos, por la cotización de la fruta, que la distribución corresponde a algún momento entre los años 1909 y 1916.

Tabla 4.3: Descomposición del precio final del quintal (100 libras) de cacao ecuatoriano de acuerdo con los precios internacionales en Londres y Nueva York (sucres)

Rubro	Propiedad Mayoritaria	Precio de Londres	%	Precio de Nueva York	%
Costos monetarios de producción	Local	7,3	14%	7,3	15%
Utilidad del plantador	Local	13,7	26%	13,7	28%
Impuesto al fisco ecuatoriano	Local	3,68	7%	3,68	7%
Transporte internacional	Extranjera	3,84	7%	2,5	5%
Seguro, desembarco y tripulación	Extranjera	0,96	2%	0,62	1%
Ganancia del exportador, agentes y financieros	Local-Extranjera	22,84	44%	21,52	44%
Total		52,32	100%	49,32	100%

Fuente: Chiriboga (1982, p. 282). La columna “propiedad mayoritaria” ha sido agregada sobre la base de la información cualitativa disponible, para facilitar la comprensión del destino de los flujos.

Los rubros de la tabla 4.3 también deben ser manejados con cautela porque, tal como se mencionó previamente, existió participación extranjera en varios de los eslabones de la cadena de cacao, desde productores hasta dueños de casas exportadoras, lo cual no permite dilucidar por completo la proporción del flujo de divisas generadas que iba a parar a manos locales. No obstante, creemos que la distribución planteada hace posible determinar un valor mínimo para el valor de retorno de las exportaciones de cacao. Si sumamos los costos de producción (en los que en mayor medida estaban involucrados factores locales), la utilidad correspondiente a los plantadores (dueños de la tierra) y los impuestos locales de exportación, el valor de retorno mínimo estaría entre el 37% y el 40% del valor exportado de cacao. Para que esta aproximación gane fiabilidad, sería preciso añadir la proporción del valor de las exportaciones correspondiente a las agencias exportadoras nacionales y descontar las utilidades de las haciendas manejadas por inversiones externas, así como los componentes del costo de producción de origen externo.

Sin embargo, aunque nuestros resultados son más optimistas respecto de lo que apuntó Chiriboga, están por detrás de los estimados para otros países de la región. Por ejemplo, el valor de retorno de las exportaciones argentinas ascendió al 82% (Rayes y Kuntz-Ficker, 2017); mientras que en Chile, el ciclo salitrero reportó retornos que fluctuaron

entre el 38% y el 60% de las exportaciones de este mineral (Badia-Miró y Díaz-Bahamonde, 2017).

Finalmente, la ausencia de información de este tipo no permite ampliar la estimación al resto de las exportaciones. No obstante, creemos que la misma puede ser representativa del conjunto del sector exportador, tomando en cuenta la importancia que el cacao tuvo en la oferta exportable (ver capítulo 3, figura 3.5).

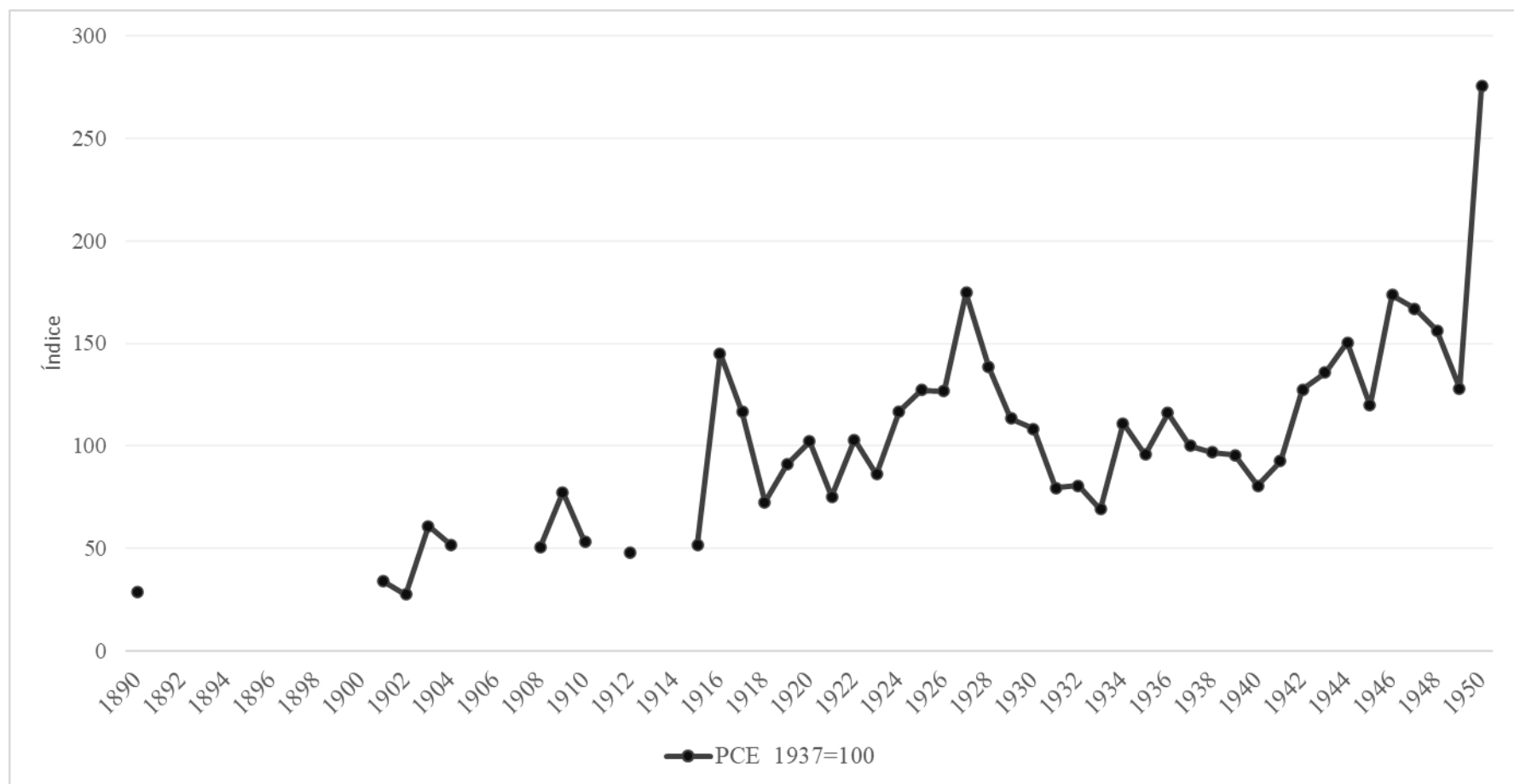
c) Capacidad de compra de las exportaciones

Otra alternativa desde la cual se puede estimar el aporte de las exportaciones a la economía de un país viene dada por la capacidad de compra de las exportaciones. Expresada como la ratio entre las exportaciones a precios corrientes (X) y el índice de precios de importación (IPM), este indicador mide la capacidad de las exportaciones de un país para generar divisas con las cuales adquirir importaciones.

$$(8) CCX = \frac{X}{IPM}$$

La figura 4.2 muestra la evolución de la capacidad de compra de las exportaciones durante nuestro período de estudio (base 1937=100). En el largo plazo, se observa una tendencia creciente de la capacidad del sector exportador para generar divisas con las cuales adquirir bienes importados. No obstante, la trayectoria no es clara. Al contrario, el patrón que sigue muestra continuos rebotes a lo largo de tres etapas. La primera etapa, hasta 1927, es de fuerte incremento. Hasta ese momento, el ritmo de crecimiento de las exportaciones nominales fue más sostenido y menos volátil que el del IPM , lo que permitió incrementar la capacidad de compra de las exportaciones. La segunda etapa tiene lugar entre 1927 y 1933, y está caracterizada por una fuerte caída. En el desplome se ven reflejados los efectos de la Gran Depresión, pues la disminución de las exportaciones nominales es mucho más pronunciada que la disminución del IPM . La tercera etapa (1933-50) retoma el crecimiento, sobre todo por el fuerte impulso que tuvieron las exportaciones desde 1940.

Figura 4.2: Ecuador, poder de compra de las exportaciones, 1890-1950 (1937=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de la información de las tablas AII.2 y AII.3.

La trayectoria apreciada en la figura 4.2 es similar a la mostrada por los términos de intercambio (figura 3.16), lo cual es consistente con la definición de dichos indicadores, ya que tienen elementos comunes. Sin embargo, al observar sus tasas de crecimiento (tabla 4.4), el desempeño de la capacidad de compra de las exportaciones es mayor a la de los términos de intercambio en todos los períodos observados, reflejando así el dinamismo de la actividad exportadora. Además, la caída experimentada por ambos indicadores entre 1930 y 1940 afectó más a los TI que a la capacidad de compra de las exportaciones.

Tabla 4.4: Términos de intercambio y capacidad de compra de las exportaciones, tasas de crecimiento

Décadas	TI	CCE
1900-1910	17%	22%
1910-1920	11%	21%
1920-1930	4%	4%
1930-1940	-3%	-1%
1940-1950	10%	15%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos disponibles en el Apéndice II.

La capacidad de compra de las exportaciones es un indicador relevante para nuestro caso, pues, como se apuntó en el capítulo anterior, Ecuador no fue un gran receptor de capital extranjero. Tomando en cuenta lo anterior, la evolución creciente de la capacidad de compra de las exportaciones nos sugiere que, en el largo plazo, el sector exportador incrementó su capacidad para transferir a la economía ecuatoriana divisas con las cuales realizar inversiones productivas. No obstante, como vimos en el capítulo 3, las importaciones ecuatorianas estuvieron orientadas a demandar mayoritariamente artículos de consumo, sobre todo entre 1890 y 1930. Esta tendencia cambió ligeramente durante las siguientes dos décadas. De hecho, tomando como punto de inflexión el año de 1930, la participación promedio de los bienes de capital en la cesta de importaciones pasó del 11% antes de ese año al 28% posteriormente. Aunque, dichos incrementos en la entrada de bienes de capital estuvieron relacionados con inversiones en el sector industrial⁹³, estuvieron lejos del esfuerzo modernizador de otras economías regionales.

⁹³ Este vínculo será ampliado más adelante, cuando se aborde la relación comercio exterior-industria.

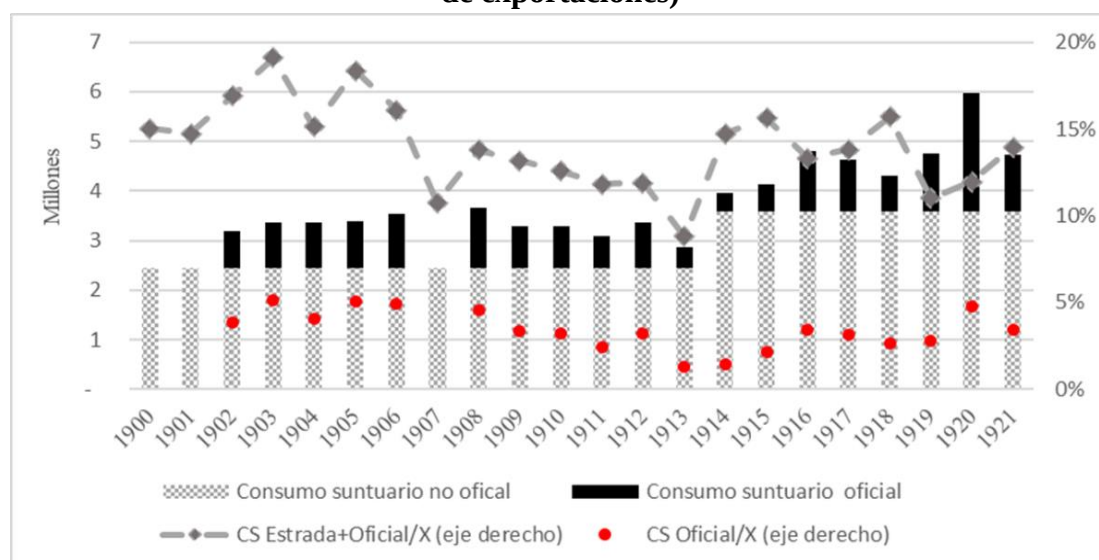
d) El consumo de la élite cacaotera, ¿un cauce de salida de divisas?

Para finalizar esta sección, se somete a examen una idea apuntada en la historiografía ecuatoriana, según la cual los beneficios del auge exportador cacaotero fueron concentrados por la élite costeña, principalmente a través de dos vías: el consumo de bienes de lujo vía importaciones, y permitirse largas estancias fuera del país, especialmente en Europa (Acosta, 2006; Chiriboga, 1982; Velasco, 1972)⁹⁴. A fin de contrastar este argumento, la figura 4.3 muestra los resultados de la estimación de los flujos que pudieron ser aprovechados por la élite cacaotera entre 1900 y 1921. Los resultados son comparados con las exportaciones corrientes del mismo período (eje derecho). Para llegar a este resultado, se han empleado los anuarios oficiales de comercio exterior, además de fuentes secundarias, como la estimación del gasto en consumo suntuuario no declarado en los registros oficiales de comercio exterior realizada por Estrada (1922)⁹⁵. Con esta información se han construido dos categorías: “consumo suntuuario oficial” y “consumo suntuuario no oficial”. En la primera categoría está agregada la importación de licores y vinos, perfumes y cosméticos, joyería, artículos de seda, automóviles y objetos de arte (barra negra). La segunda categoría está compuesta por la estimación de las importaciones de lujo no declaradas y mercadería ingresada vía contrabando (Estrada, 1922) (barra gris).

⁹⁴ La influencia de la élite costeña surgida a raíz del cacao ha tenido distintas interpretaciones por la historiografía ecuatoriana, desde su reconocimiento como emprendedores que se abrieron paso en los mercados internacionales (Arosemena, 1991), hasta ser parte de un grupo con marcada influencia en los gobiernos del período conocido como “plutocrático”, en referencia a la relación que la banca guayaquileña tuvo con el gobierno desde 1912 hasta 1925 (Ayala Mora, 2015; Paz y Miño Cepeda, 2012).

⁹⁵ Estrada (1922) cifra los montos del contrabando y consumo suntuuario a partir de su experiencia como hombre de negocios y de su relación de amistad con personas dedicadas al comercio exterior. Basándonos en esta condición y en la referencia que de él hacen otros trabajos relacionados con el comercio exterior ecuatoriano de la época (Arosemena, 1991, 1992; Roberts, 1980), lo consideramos una fuente confiable.

Figura 4.3: Ecuador: Estimación del consumo de las élites (sucres corrientes y % de exportaciones)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Estrada, (1922). Para los años 1909-21, los datos de importación fueron extraídos del Ministerio de Hacienda del Ecuador (1910, 1911, 1917a) y Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927). La información para los años 1902-1908 se obtuvo de la *Compañía «Guía del Ecuador»* (1909), de la Memoria Anual de la Cámara de Comercio de Guayaquil (1907) y de Dillon (1901).

Los resultados muestran que la fluctuación del consumo suntuuario, como porcentaje de las exportaciones, se ha movido en una banda que osciló entre el 9% y el 19%. Si solo consideramos los registros oficiales (círculo rojo), esta banda estaría entre el 1% y el 8% de las exportaciones. A partir de 1914 existe un aumento en el consumo de bienes suntuuarios, Estrada (1922) lo imputa al incremento de las falsas declaraciones en mercadería de importación como, por ejemplo, las joyas o mercancía en general que ingresaba para abastecer a los comercios locales, evitando así el pago de impuestos.

En resumen, los datos obtenidos corroboran lo recogido por la literatura en torno a que buena parte de los beneficios obtenidos durante el auge exportador se desviaron para gastos de consumo que no tuvieron como destino el sector productivo de Ecuador, como la compra de bienes suntuuarios. Para el caso de Ecuador, esta cifra pudo representar hasta un quinto de las exportaciones nacionales.

En esta sección se han identificado las vías directas a través de las cuales la exportación y la economía ecuatoriana se vincularon. Un primer acercamiento fue posible a través de la medición de la contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB ecuatoriano durante la primera mitad del siglo XX. Una segunda mirada fue posible a través de la

evaluación, usando dos alternativas, de la proporción del valor de las exportaciones cacaoteras que pudieron haberse revertido a la economía ecuatoriana durante el auge exportador de la fruta. Le hemos añadido, también para los años del auge cacaotero, la estimación del consumo suntuario que la élite ecuatoriana pudo aprovechar, y lo comparamos con las exportaciones totales, principal medio utilizado para financiar dicho consumo. Para complementar el análisis, hemos estimado el valor de compra de las exportaciones. Desde este indicador se pudo evidenciar la tendencia creciente, aunque volátil, de la capacidad del sector exportador para dotar de divisas a la economía ecuatoriana con las cuales realizar importaciones.

Con los elementos anteriores podemos decir que, si bien la estimación del valor de retorno de las exportaciones sugiere que el beneficio del auge exportador pudo ser significativo, la estimación del consumo de la élite surgida a partir del mismo auge nos indica que buena parte de ese beneficio se dirigió al consumo de bienes improductivos. Por lo tanto, nuestros resultados confirman la evaluación negativa que con respecto a este punto ha realizado la historiografía ecuatoriana.

4.3. Contribución indirecta

Luego de repasar los impactos directos del comercio de exportación en la economía ecuatoriana, en esta sección se van a explorar los vínculos indirectos. Además de los tres enlaces que aquí proponemos (finanzas públicas, banca e industria), planteamos que el petróleo tuvo un vínculo especial con la economía ecuatoriana: al tratarse de un producto extraído inicialmente con fines de exportación, su actividad desarrolló eslabones hacia adelante (refinación de crudo) con los que fue capaz de abastecer de energía a otros sectores de la economía local. Basados en información cualitativa y cuantitativa de tipo descriptivo, se explican las condiciones sobre las cuales se formaron los nexos arriba enunciados.

a) Comercio exterior y finanzas públicas

Cuando el Ecuador, a través del comercio exterior, se integró a la economía internacional todavía tenía serios problemas para consolidar la estructura estatal que se venía formando desde que, en 1830, se separara de la Gran Colombia. Las disputas entre el gobierno

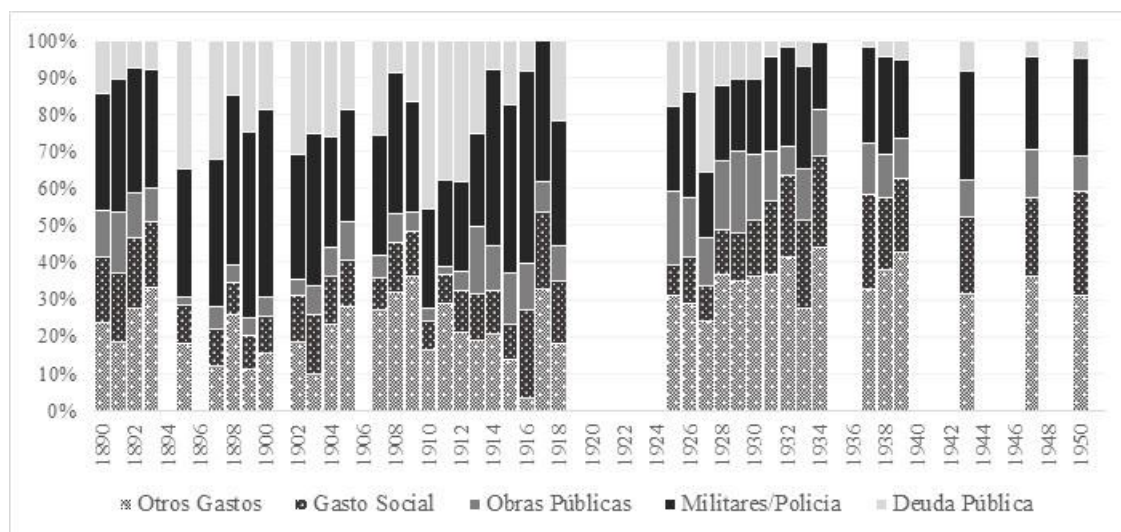
central y los líderes locales por el control de los territorios fueron objeto de fuertes tensiones que llevaron, incluso, a que se librarán conflictos armados⁹⁶. En este sentido, los sucesivos gobiernos necesitaron reforzar la presencia estatal y negociar la gobernabilidad con los dirigentes locales, para lo cual se necesitaban recursos. El auge exportador, a través de la recaudación de las tasas e impuestos, fue la llave que facilitó el acceso a dichos recursos.

En los impuestos aduaneros también se reflejaba la descentralización fiscal⁹⁷ que caracterizó al diseño estatal ecuatoriano durante la Primera Globalización. Parte de las rentas gravadas a las operaciones de comercio exterior estaban preasignadas hacia distintas unidades ejecutoras, creadas por el Congreso de la República mediante acuerdos con actores políticos provinciales. De esta forma, una fracción de las recaudaciones se usaron para diversos fines desde distintos niveles de gobierno: construcción de muelles y aduanas, sistemas de agua, canalización y alcantarillado (Compañía «Guía del Ecuador», 1909); construcción de nuevas rutas de ferrocarril (Ministerio de Hacienda del Ecuador, 1917b); construcción de hospitales, o actividades de beneficencia (Ministerio del Tesoro del Ecuador, 1946). No obstante, las obras de infraestructura no fueron los principales rubros del gasto del gobierno. Como se comentó en el capítulo anterior, la mayor parte del gasto presupuestario se dirigió al grupo compuesto por las fuerzas de seguridad, ejército y policía (figura 4.4), seguido de la deuda pública. Al respecto, cabe añadir que el incremento observado a partir de 1924 en la categoría “otros gastos” podría estar relacionado con el nuevo diseño institucional creado a raíz de la misión Kemmerer.

⁹⁶ Para profundizar en la naturaleza de las disputas internas en el Ecuador, desde 1830 hasta 1925, se sugiere consultar el trabajo de Alexander-Rodríguez (1992).

⁹⁷ De acuerdo con Alexander-Rodríguez (1992), la descentralización fiscal se dio como respuesta a la dificultad que tenía el gobierno para recaudar impuestos durante las continuas revueltas sucedidas durante el siglo XIX. Además de ello, se convivía con las tensiones generadas por los grupos de presión regionales que demandaban recursos para emprender proyectos a escala local. Ambas circunstancias se materializaron en las asignaciones que el congreso otorgaba cada año con cargo al presupuesto, y la creación de agencias autónomas locales que se encargaban de recaudar fondos para fines específicos.

Figura 4.4: Ecuador, distribución del gasto del gobierno central, 1890-1950 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de Alexander Rodríguez (1992, Apéndice L).

Por otro lado, los ingresos fiscales de origen aduanero fueron usados por el gobierno como garantía estatal para obtener fondos destinados a la inversión pública o el pago de deuda externa. Por ejemplo, Crespo Ordoñez (1933) y Roberts (1980) reseñan que el contrato de financiación del ferrocarril Guayaquil-Quito tenía una cláusula en la cual, ante un eventual impago de obligaciones por parte de la Guayaquil & Quito Railway Company, el gobierno ecuatoriano asumiría la deuda, garantizando su pago con los ingresos aduaneros.

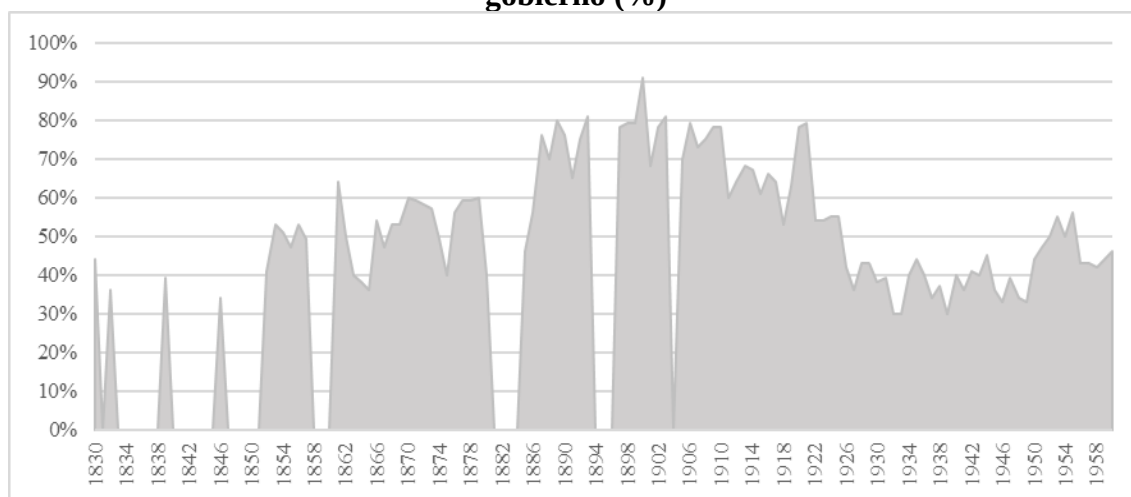
Históricamente, la dependencia de los ingresos aduaneros sobre el gobierno central se reforzaba conforme disminuían otras fuentes de ingreso, como el tributo a los indios o el diezmo⁹⁸. Los períodos de auge de las exportaciones significaban incrementos sustanciales en las arcas fiscales. De la misma manera, cuando las exportaciones perdían intensidad, equivalía a una crisis en las cuentas del gobierno. En la misma línea, los informes de fuentes externas de la época, como la Corporation of Foreign Bondholders de Londres y los Traders Reports del Ministerio de Relaciones Exteriores de Gran Bretaña, incluían menciones sobre la evolución de la cosecha de cacao como un indicador de la expectativa de pago de la deuda (Roberts, 1980).

Las figuras 4.5 y 4.6 muestran la recaudación de impuestos aduaneros (exportación + importación) como proporción de los ingresos del gobierno y la distribución de esta

⁹⁸ El tributo a los indios fue abolido en 1857, mientras que el diezmo (10% producción agrícola) se eliminó a finales del siglo XIX.

recaudación por provincias, respectivamente. En ambas gráficas se evidencia la importancia que tuvieron las rentas generadas por las operaciones de comercio exterior, las cuales tuvieron un incremento progresivo hasta 1900, asociado con el auge exportador. Posteriormente la tendencia cambia y la recaudación aduanera como proporción de las rentas fiscales cae del 90% en 1900 al 30% en algunos años de la década de los 30 (ver figura 4.5), para luego incrementarse hasta el 44% en 1950, empujada por el nuevo ciclo expansivo del comercio exterior. La caída en la proporción sobre los ingresos totales del gobierno observada desde inicios del siglo XX es atribuible a factores como: el declive del ciclo del cacao, es decir, la disminución de los ingresos producto de los impuestos con los que se gravaba a la exportación de la fruta; los cambios en el sistema tributario ecuatoriano experimentados a partir de 1925⁹⁹, los cuales apuntaban a incrementar la proporción de los impuestos directos, centralizar la gestión de las rentas recaudadas en los territorios, e incrementar los aranceles a las importaciones; y finalmente, las restricciones al comercio internacional durante la Gran Depresión. Desde la perspectiva latinoamericana, la dependencia fiscal de los impuestos al comercio exterior en las rentas ecuatorianas es de las más altas, similar a la que tuvo Bolivia hasta el primer tercio del siglo XX y, desde 1940 hasta 1959, cercana a la estructura de Guatemala (tabla 4.5).

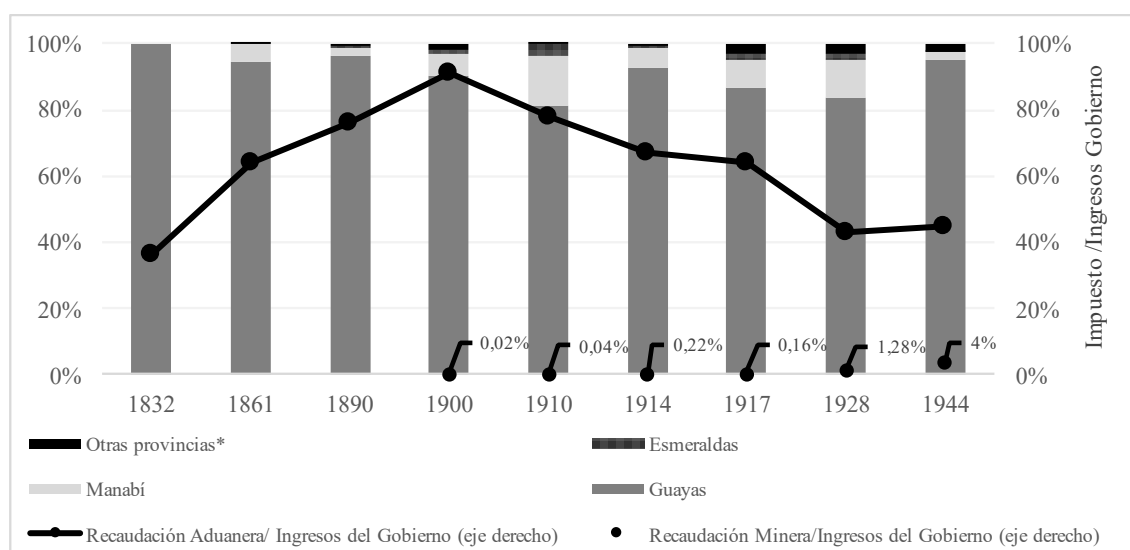
Figura 4.5: Ecuador, ingresos aduaneros como proporción de los ingresos del gobierno (%)



Fuente: Alexander-Rodríguez (1992).

⁹⁹ De acuerdo con Paz y Miño Cepeda (2015), a partir de ese año se introdujeron los principios de progresividad, que dieron lugar al impuesto a la renta.

Figura 4.6: Ecuador, distribución de la recaudación aduanera por provincias y ratio impuestos aduanales/ingresos del gobierno. Años seleccionados



Fuente: Alexander-Rodríguez (1992).

Nota: Guayas incluye Guayaquil y Ballenita; Manabí incluye Manta, Puerto Cayo, Machalilla y Bahía de Caráquez; Esmeraldas incluye Esmeraldas y Luis Vargas Torres; Otras provincias incluye a Carchi (Tulcán), El Oro (Puerto Bolívar, Chacras y Santa Rosa) y Loja (Macará); desde 1914 se incluyen los impuestos por paquetes postales enviados desde las ciudades de Quito, Cuenca y Loja.

Tabla 4.5: Recaudación de impuestos al comercio exterior como proporción de los ingresos del Gobierno Central, varios países (promedio de sus valores corrientes)

	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Costa Rica	Ecuador	Guatemala	Perú	Uruguay
1900-1909	49,92	75,73	52,22	N.d.	61,01	77,00	N.d.	51,23	61,21
1910-1919	46,63	68,40	43,42	64,93	52,39	64,40	N.d.	40,49	53,32
1920-1929	48,88	54,91	37,68	49,89	29,21	53,90	N.d.	39,83	46,64
1930-1939	33,57	51,26	32,80	45,87	27,17	36,40	N.d.	29,92	41,91
1940-1949	13,06	54,88	14,63	23,16	41,40	37,70	38,35	29,25	29,12
1950-1959	4,54	41,48	6,90	28,36	N.d.	47,40	48,48	29,28	21,33

Fuente: Ecuador, elaboración propia a partir de Alexander-Rodríguez (1992). Para el resto de países, Peres-Cajías (2014, tbl. 4).
N.d: No disponible.

Retomando el nivel local (figura 4.6), la provincia del Guayas, principalmente el puerto de Guayaquil, era el punto de salida de la mayor parte de las exportaciones, y también la puerta de entrada de la mayor parte de los bienes importados que el país consumía. Esto la convertía en la plaza que más impuestos aduaneros recaudaba. Los tributos aduaneros aportados por las demás provincias no llegaron, en conjunto, a sobrepasar el 19% del monto global recaudado a nivel nacional (1910).

Por otra parte, con respecto del aporte por separado de las operaciones de comercio exterior al total de las recaudaciones aduaneras, la tabla 4.6 muestra la participación de los impuestos recaudados por concepto de exportaciones e importaciones para años seleccionados entre 1890 y 1942. Mientras el ciclo del cacao estuvo vigente, las exportaciones aportaron alrededor de un tercio de los impuestos generados por el comercio exterior. La tendencia al alza observada en la recaudación de los impuestos gravados a las exportaciones comienza a revertirse a partir de la segunda década del siglo XX. La crisis cacaotera produjo la disminución de los ingresos fiscales por exportación de la fruta. Tal como se mencionó previamente, para compensar estas pérdidas, promover el sector agroexportador y frenar la salida de divisas, el gobierno optó por incrementar los aranceles de importación mientras eliminaba las tasas a las exportaciones y centralizaba los ingresos fiscales (Fisher, 1983; Paz y Miño Cepeda, 2015). Para 1942, el 99% de los ingresos del comercio exterior lo aportaban las importaciones.

Tabla 4.6: Composición de la recaudación de impuestos al comercio exterior, años seleccionados

	Importación	Exportación
1899	71,35%	28,64%
1910	62,95%	37,05%
1922	63,74%	36,26%
1929	83,54%	16,46%
1933	87,04%	12,96%
1942	99,37%	0,63%

Fuente: Elaboración propia. Los datos de 1899, 1910 y 1922 proceden del Ministerio de Hacienda del Ecuador (1900, 1911, 1923a). Los datos de 1929 y 1933 se obtuvieron del Ministerio del Tesoro del Ecuador (1935). Los datos de 1942 fueron obtenidos de la Dirección Nacional de Estadística (1944).

Agotado el primer tercio del siglo XX, el ajuste fiscal sobrevenido por la crisis en el sector agroexportador tuvo efectos que merecen comentarse. El primero se relaciona con el posible freno que la dependencia fiscal de los ingresos generados por el comercio exterior tuvo sobre la modernización del sistema fiscal ecuatoriano. Como lo argumentara Irigoien (2009), esta característica es propia de gobierno débiles, sujetos a las presiones de los grupos de poder locales que buscaban reducir los impuestos directos (como los impuestos a la tierra), lo que contribuyó a la fragmentación de los espacios políticos y los mercados, perjudicando, con ello, el crecimiento económico.

Con este antecedente surge la cuestión ¿el caso ecuatoriano se ajusta a esta caracterización? Como hemos visto, durante nuestro periodo de estudio su estructura fiscal tuvo en la recaudación de origen aduanero su principal fuente de ingreso, mientras que la contribución de otros impuestos, como los directos, fue secundaria. Esto se puede corroborar observando la serie de ingresos gubernamentales por tipo de impuestos elaborada por Linda Alexander-Rodríguez (1992, Apéndice K), la cual muestra que entre 1890 y 1925 los impuestos directos representaron, en promedio, el 3,4% de los ingresos del gobierno, mientras que desde 1926 hasta 1949 esta proporción se incrementó al 19%.

El cambio tiene sentido si tomamos en cuenta que los primeros intentos por incrementar los impuestos directos en la arquitectura fiscal ecuatoriana comenzaron en 1925, con la creación del impuesto a la renta, a los que se sumaron, en 1927, la ley de impuestos a la herencia, legados y donaciones, y el impuesto a las ventas comerciales e industriales (Paz y Miño Cepeda, 2015).

Las reformas planteadas no se aceptaron fácilmente, y los grupos de poder de la *Costa* y la *Sierra* presionaron para que las reformas fueran derogadas (Almeida Arroba et al., 1988, p. 128). En este sentido, Dillon (1985) afirma que antes de 1925 en Ecuador existió una anarquía tributaria, que perjudicó al Estado y benefició al sector privado. Sustentó su argumento, entre otros elementos,¹⁰⁰ en la ley de impuestos sobre bienes rústicos que, de acuerdo con su criterio, eran mal evaluados y gravados, lo que favoreció a los propietarios de tierras, que pagaban menos impuestos.

Si damos por válido el argumento de Dillon, y si tomamos en cuenta, en primer lugar, que durante el periodo anterior a 1925 el Estado ecuatoriano se encontraba en proceso de consolidación y, en segundo lugar, que desde 1925 se emprenden reformas institucionales, coincidiendo con el auge y declive cacaotero, la idea de que la dependencia fiscal del comercio exterior pudo retrasar la modernización del sistema fiscal ecuatoriano puede tener asidero. Sin embargo, esta idea puede ser ampliada en futuras investigaciones.

¹⁰⁰ Dillon también hizo referencia a los remates de los estancos y la política arancelaria, que, a su juicio, fomentaba las importaciones.

El segundo elemento son los efectos que el comercio exterior tuvo en desarrollo de la industria ecuatoriana, a los que dedicamos mayor atención en la siguiente sección.

b) Comercio exterior e industria

Hasta donde sabemos, para explicar el desempeño de la industria ecuatoriana durante la primera mitad del siglo XX, la historiografía local ha planteado cuatro líneas argumentativas, y en todas ellas el comercio exterior es un factor importante. La más conocida es la de CEPAL (1953), identificando el pequeño tamaño del mercado interno y la dificultad para conseguir capital como las principales trabas a la escasa actividad industrial. Como alternativa, había que seguir apostando por las exportaciones como fuente de acumulación de divisas hasta superar las dos barreras mencionadas.

Una segunda interpretación (Saint-Geours, 1994) deja de lado al mercado interno como centro del problema y su lugar es ocupado por un conflicto de clase. La heterogeneidad de los grupos hegemónicos surgidos durante el ciclo cacaotero, y la protección de los intereses de cada fracción fueron las claves para no lograr el apoyo de estos grupos a una política de promoción industrial. Mientras que, en la *Sierra*, las iniciativas industriales eran menos discutidas, el debate en la *Costa* lo disputaban tres grupos. El primero, mayoritario, estaba compuesto por plantadores-banqueros que invirtieron en sectores relacionados con su actividad principal (chocolates, fábricas de hilos y sacos), o en actividades puntuales, como cerveza, calzado o fósforos. Los dos grupos minoritarios fueron los comerciantes importadores y los empresarios industriales. Los primeros orientaron parte de sus excedentes a la fabricación de productos alimenticios (galletas, pasta) o productos sin sustitutos en otros bienes importados (hielo o adoquines); los segundos se dedicaron exclusivamente a la actividad manufacturera (aserraderos, molinos, bebidas, azúcar).

Para Saint-Geours (1994), los plantadores-banqueros e importadores no estaban dispuestos a abandonar su posición de poder por una menos favorable que ofreciera incentivos a la industrialización. Además, un sistema proteccionista significaba encarecer el precio de los productos importados para fomentar la fabricación local, y para mantener el consumo sería necesario incrementar los salarios de la clase trabajadora. Sin tener bienes con los cuales intercambiar con la *Sierra*, y al no poder manipular los precios de

exportación (por su condición de precio aceptantes), los beneficios de los exportadores e importadores se verían reducidos. Por todo esto, utilizaron su posición dominante (control del sector financiero y la cadena local del cacao) para impedir una promoción industrial temprana, debilitando cualquier iniciativa del sector exclusivamente industrial.

Una opinión distinta es la propuesta por Chiriboga (1982), quien sostiene que los proyectos industriales más importantes estuvieron relacionados con el capital agroexportador, como el cacao, cuyos beneficios, provenientes de su exportación, se utilizaron para financiar los ingenios azucareros¹⁰¹. La agroexportación también influyó en actividades semi-industriales que tenían menos protagonismo que el azúcar, como las actividades de curtiembre, aserraderos, astilleros artesanales, fabricación de sacos y cigarrillos. Para Chiriboga, cuando el sector cacaotero entró en crisis, también lo hizo el principal factor de acumulación (y transferencia) de capital que tenía el país. Esto tuvo efectos contradictorios en la embrionaria industria ecuatoriana: desprovista de su principal medio de financiación la industria se frenó, mientras que la crisis agroexportadora liberaba mano de obra localizada en el campo, tornándola disponible para las (incipientes) actividades industriales.

La última interpretación es la ofrecida por Villalobos (1990). En ella sostiene que el desempeño industrial ecuatoriano ha sido el resultado indirecto de una constante política de promoción de las exportaciones. Luego del boom del cacao, los intentos por seguir promoviendo el modelo de crecimiento guiado por las exportaciones llevaron a las autoridades a adoptar una política de impulso a este sector que trajo, de manera no provocada, un entorno de protección a la industria nacional, que fue aprovechado por diferentes actores locales y extranjeros.

En este sentido, como hemos referido anteriormente, en las décadas posteriores al auge cacaotero la política económica siguió orientada al fomento de las exportaciones, lo que llevó, entre otras iniciativas, a bajar los aranceles a las exportaciones y subir los aranceles

¹⁰¹ Existe una contradicción entre los autores mencionados con respecto al origen del sector azucarero. Para dilucidarlo recurriremos a Fisher (1983, pp. 54-61), quien hace mención de las facciones en las que estaba dividido el sector azucarero: terrateniente, comercial-financiero e industrial. Por lo tanto, siguiendo su interpretación, en el sector azucarero existieron intereses de varios sectores, incluidos los señalados por Chiriboga (1982) y Deler (2014).

de importación. Tal movimiento favoreció el renacimiento¹⁰² de la actividad textil (ver capítulo 3, tabla 3.4), mayoritariamente localizada en la *Sierra*, que empezó a ganar impulso a partir de la combinación de ciertos factores: el renovado interés de un grupo de terratenientes serranos, que invirtieron sus excedentes agrícolas en el sector textil; la disponibilidad de factores de producción abundantes, como la mano de obra barata¹⁰³ y experta¹⁰⁴, que seguía anclada a las relaciones de hacienda; el fácil acceso a recursos hídricos; la disponibilidad de materia prima, como lana y algodón; y un diseño arancelario que incrementó los derechos de importación a los hilos y tejidos importados. Esto hizo posible que la producción local de confecciones textiles, intensiva en mano de obra, sustituyera buena parte de las prendas importadas, dejando por cubrir dos espacios: el de las confecciones de mayor calidad, y el de las prendas de vestir tradicionales (CEPAL, 1953).

Otro sector que se desarrolló durante nuestro período de interés fue la industria cementera. Desde el comienzo de la producción nacional, a partir de primer cuarto del siglo XX, su cuota de mercado experimentó un incremento continuado en favor de la sustitución de importaciones. A diferencia del sector textil ecuatoriano, el origen de la inversión en la industria del cemento fue extranjero, localizada en la *Costa* (Guayaquil) y con una fuerte inversión de capital¹⁰⁵. Tal y como se observa en la tabla 4.7, en 1935-39 la producción local representaba algo más del 62% del consumo aparente, mientras que en 1952 este porcentaje se había elevado hasta alcanzar el 98%. El incremento de la producción fue tan significativo que, en 1950, llegó a representar un ahorro de divisas equivalente al 2,5% del valor total importado por el país en dicho año (CEPAL, 1953).

¹⁰² Se habla de renacimiento de la tradición textil porque, en la entonces Real Audiencia de Quito (1563-1822), la producción manufacturera textil se desarrolló bajo la figura de obrajes y tuvo importantes vínculos comerciales con el Virreinato de Lima.

¹⁰³ Para CEPAL (1953), este factor fue también un freno para el progreso técnico del sector.

¹⁰⁴ La comunidad indígena de la sierra confeccionaba sus propios tejidos de manera artesanal, de modo que a lo largo del tiempo habían adquirido destrezas en la producción de textiles.

¹⁰⁵ Durante la Segunda Guerra Mundial se logró ampliar la capacidad de producción de cemento, luego de un acuerdo con el gobierno de los Estados Unidos, por medio del cual se intercambiaban repuestos y tecnología a cambio de cemento para las bases militares que operaron en Salinas (actual provincia de Santa Elena) y el archipiélago de las Galápagos (CEPAL, 1953).

Tabla 4.7: Ecuador, consumo aparente de cemento (toneladas)

Períodos	Producción	Importación	Consumo aparente
1935-39	14.580,00	8.722,00	23.302,00
1940-44	23.216,00	4.541,00	27.757,00
1945-49	40.370,00	6.677,00	47.047,00
1950	57.612,00	9.692,00	67.303,00
1951	72.521,00	1.036,00	73.557,00
1952	89.100,00	1.450,00	90.550,00

Fuente: Tomado de CEPAL (1953, cuadro 79).

c) El petróleo, una actividad con características de enclave y vínculos positivos con la economía local

Como se ha podido mostrar, bajo la perspectiva de desarrollo industrial temprano, el caso ecuatoriano no constituye un ejemplo de éxito. Las interpretaciones encontradas sobre las razones de este rezago son diversas y, hasta cierto punto, contradictorias. Sin embargo, como también se ha evidenciado, eso no quiere decir que no existieron iniciativas industriales, como tampoco se puede descartar la influencia que el comercio exterior tuvo en la puesta en marcha de algunas de ellas.

En este apartado se describirá la capacidad que tuvo la actividad petrolera de apoyar, a través de la producción de derivados, el desarrollo de otras actividades de la economía ecuatoriana, particularmente desde el primer tercio del siglo XX hasta 1950. Planteamos la existencia de efectos positivos en un sector con características de enclave; lo anterior no encajaría con los efectos que una actividad con este perfil tendría, especialmente en lo que se refiere a los vínculos con otros sectores de la economía, de acuerdo con la caracterización hecha por Cardoso y Faletto (1967). Desafortunadamente, no se dispone de información con respecto a algunos componentes esenciales de la actividad señalada con los cuales profundizar en el análisis, como salarios, destino de inversiones, o características de sus trabajadores, entre otras. De ahí que nuestra aproximación no está libre de limitaciones que es preciso tener en cuenta.

Como se mencionó en el capítulo anterior, desde que se perforó el primer pozo en 1911, el sector petrolero fue administrado por capitales externos, principalmente británicos, quienes asumieron el riesgo de las exploraciones e inversiones necesarias para descubrir

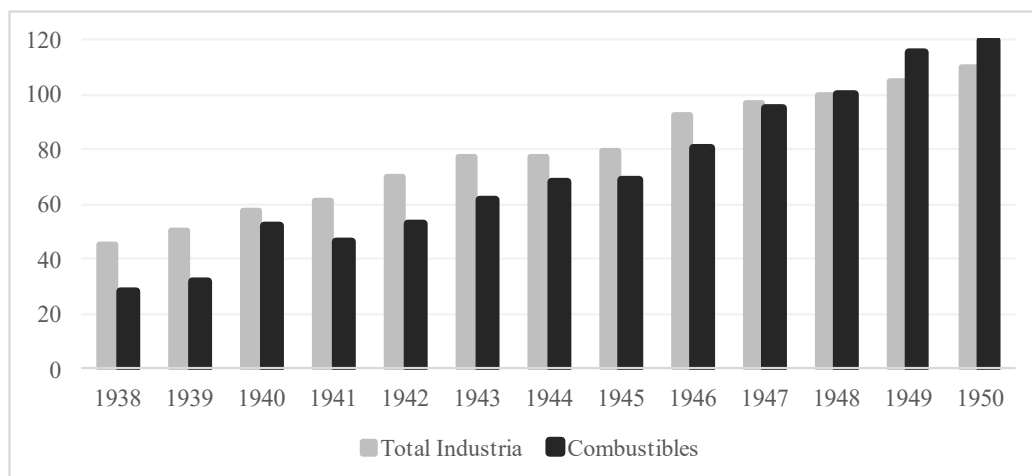
y mantener los pozos. Por esta actividad pagaron regalías y efectuaron obras de infraestructura básica en los sitios en donde llevaban a cabo su actividad. Por otro lado, el sector, que inicialmente extraía crudo para exportar, amplió sus actividades y comenzó a procesar el petróleo. Como resultado, la producción de sus derivados empezó a registrarse oficialmente desde 1930 (Banco Central del Ecuador, 1956).

La refinación de petróleo tuvo especial importancia como proveedora de energía en el Ecuador. La ausencia de infraestructura¹⁰⁶ que facilitase la conexión de la hidroelectricidad generada en la *Sierra* hacia la *Costa* estimuló la demanda de combustibles para alimentar los equipos generadores de electricidad costeros (CEPAL, 1953). Las empresas petroleras combinaron la actividad de extracción y exportación de crudo con la producción y comercialización de derivados en el mercado nacional, al cual estaban obligadas, por ley, a abastecer¹⁰⁷. El incremento en la demanda interna de combustibles hizo que, desde 1938, el índice de producción de combustibles se incrementara más rápido que el índice de producción de toda la industria manufacturera (figura 4.7). Además, entre 1937 y 1950 la distribución del consumo de combustibles líquidos se modificó de manera evidente. El aumento del parque automotor, un mayor dinamismo de la actividad industrial y el crecimiento urbano (demandante de servicios públicos) figuran entre los principales destinos de esta producción (figura 4.8).

¹⁰⁶ Para CEPAL (1953), factores como los costos de interconexión, las pequeñas cantidades de electricidad demandadas y las dificultades logísticas que presentaba el territorio explican la escasa interconexión regional.

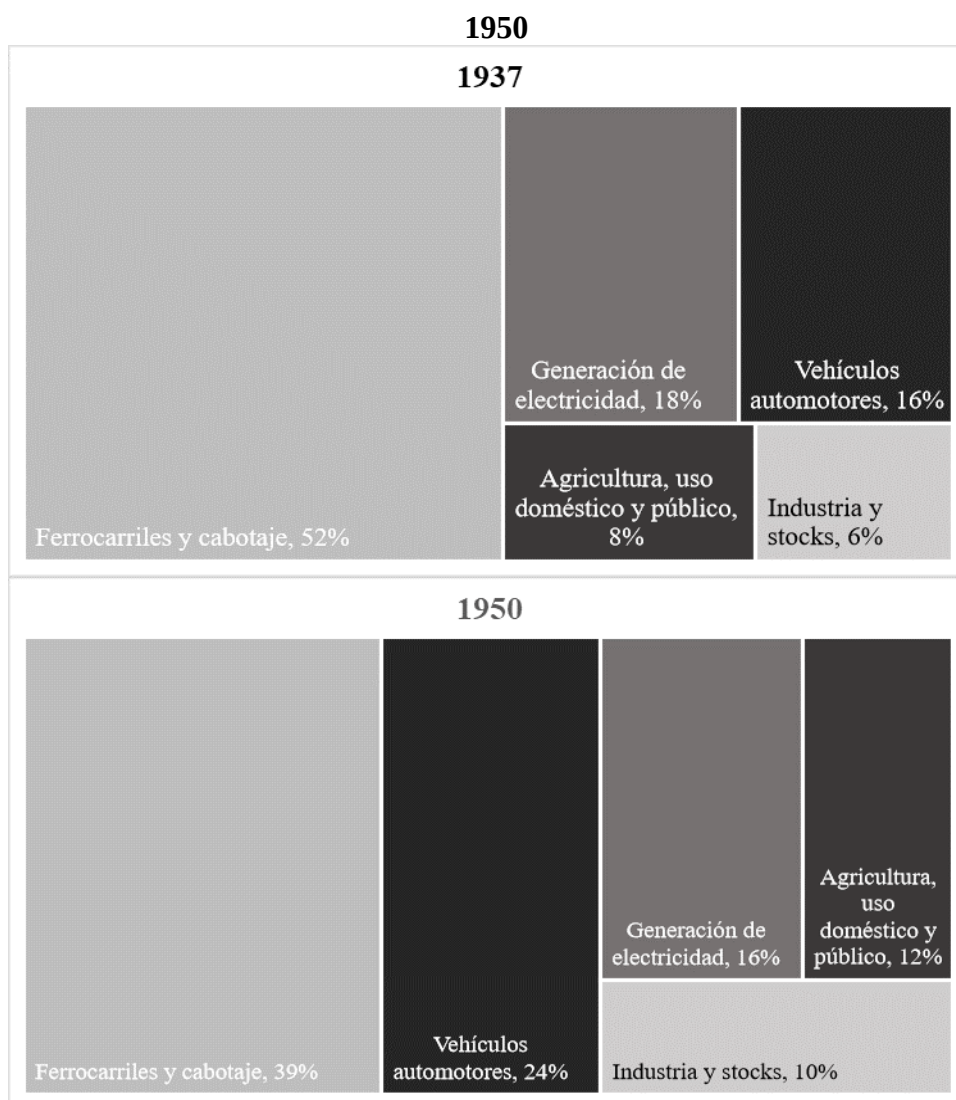
¹⁰⁷ No obstante esta obligatoriedad, los precios de venta de los derivados eran internacionales (CEPAL, 1953).

Figura 4.7: Ecuador, índice de producción de combustibles vs producción industrial total (1948=100)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1953, cuadro 67).

Figura 4.8: Ecuador, estructura del consumo de combustibles líquidos (%), 1937 y 1950



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1953, cuadro 87).

En síntesis, sostenemos que, a partir del primer tercio del siglo XX, la actividad petrolera se integró en la economía nacional a través de dos vías: añadiendo valor a su rubro principal, esto es, a través de la producción de derivados (encadenamiento hacia adelante), y abasteciendo a varios sectores de la economía, especialmente los emplazados en la *Costa*, como principal fuente de energía. En cambio, por las características del sector, la producción de derivados de petróleo no generó un alto impacto en términos de empleo (al ser intensiva en capital).

d) Comercio exterior y Banca

Durante el ciclo cacaotero, los historiadores coinciden en señalar el dinamismo tanto de la actividad importadora como del sector financiero. Con respecto a este último, hasta la creación del Banco Central del Ecuador, las instituciones bancarias se agrupaban en tres tipos: bancos de emisión, que controlaban el medio circulante y las operaciones de comercio exterior; bancos hipotecarios, orientados a conceder créditos a partir de prendas urbanas y rurales y que se ubicaban mayoritariamente en la *Sierra*; y las oficinas bancarias, dedicadas a la compra-venta de letras y guías relacionadas con el comercio exterior, entre otras actividades (Chiriboga, 1982).

Por otro lado, las actividades de comercio exterior demandaban una plataforma sobre la cual monetizar el intercambio comercial. Además, los productores locales y los agentes de exportación-importación necesitaban financiamiento para mantener sus respectivas actividades. De esta forma, la oportunidad para administrar el circuito financiero durante la bonanza del cacao fue capitalizada por la élite costeña¹⁰⁸. Es así como los directorios de los principales bancos de la época estuvieron conformados por propietarios cacaoteros, exportadores, importadores y, en menor medida, pequeños industriales¹⁰⁹.

Para la élite productora-exportadora-importadora, los puestos que ocuparon en los directorios de los principales bancos del país también les dio la posibilidad de beneficiarse de condiciones especiales con las cuales reforzar su posición de dominio en el mercado. La élite financiera no sólo se otorgó créditos con mayores montos, menores plazos y mejores tasas de interés; sino que extraía parte de los beneficios de los pequeños y

¹⁰⁸ Desde finales del siglo XIX hasta 1914, los bancos costeños representaron aproximadamente el 80% del capital en giro del total nacional, calculado a partir de Chiriboga (1982, cuadro 103).

¹⁰⁹ En Chiriboga (1982, cuadros 104 y 106), es posible conocer la distribución de los diferentes grupos de accionistas del Banco del Ecuador y del Comercial y Agrícola, identificando los intereses que representaban (hacendado, exportador, importador industrial, etc.).

medianos productores de cacao cuando solicitaban créditos hipotecarios o comerciales (Chiriboga, 1982). Las características de esa situación, de acuerdo con la política de créditos del Banco Comercial y Agrícola, Banco Territorial, Banco de Crédito e Hipotecario y Banco del Ecuador¹¹⁰, se repasan a continuación.

El mecanismo por medio del cual los bancos guayaquileños operaban (diagrama 1) tenía en el crédito hipotecario una de sus principales líneas de financiamiento. Normalmente, el monto concedido ascendía al 60% del avalúo de la propiedad que el productor ponía en garantía, a una tasa de interés del 12% y con un plazo de 21 años¹¹¹. El banco no entregaba efectivo al deudor; en su lugar se entregaba un determinado número de cédulas hipotecarias equivalentes al crédito concedido. El deudor canjeaba en el mercado (en el que intervenían grandes exportadores, terratenientes, banqueros e importadores) estas cédulas por dinero y el tenedor de la cédula¹¹² ganaba el interés que figuraba en el título, que rondaba entre el 7% y el 9%.

Por otro lado, los préstamos comerciales constituían otro mecanismo de financiación. Se trataba de operaciones a corto plazo, solicitada por los agentes de exportación, quienes utilizaban el crédito para entregarlo, a modo de adelanto, a los productores de cacao. De esta manera se aseguraban un flujo constante de la fruta que sería exportada¹¹³. Un segundo destino de los créditos comerciales era la financiación de importaciones. Las tasas de interés cobradas a las actividades relacionadas con la exportación e importación eran del 9% y 7%, respectivamente, mientras que los créditos para actividades industriales oscilaban entre el 11% y el 12%. La menor tasa de interés que tenían asignadas las actividades de importación era debido a que se trataba de un sector con mayor rotación de capital, lo que permitía mayor rapidez para recuperar el pasivo (Chiriboga, 1982; Roberts, 1980).

¹¹⁰ Se trató del grupo de bancos que dominaron el sistema financiero nacional durante el auge cacaotero.

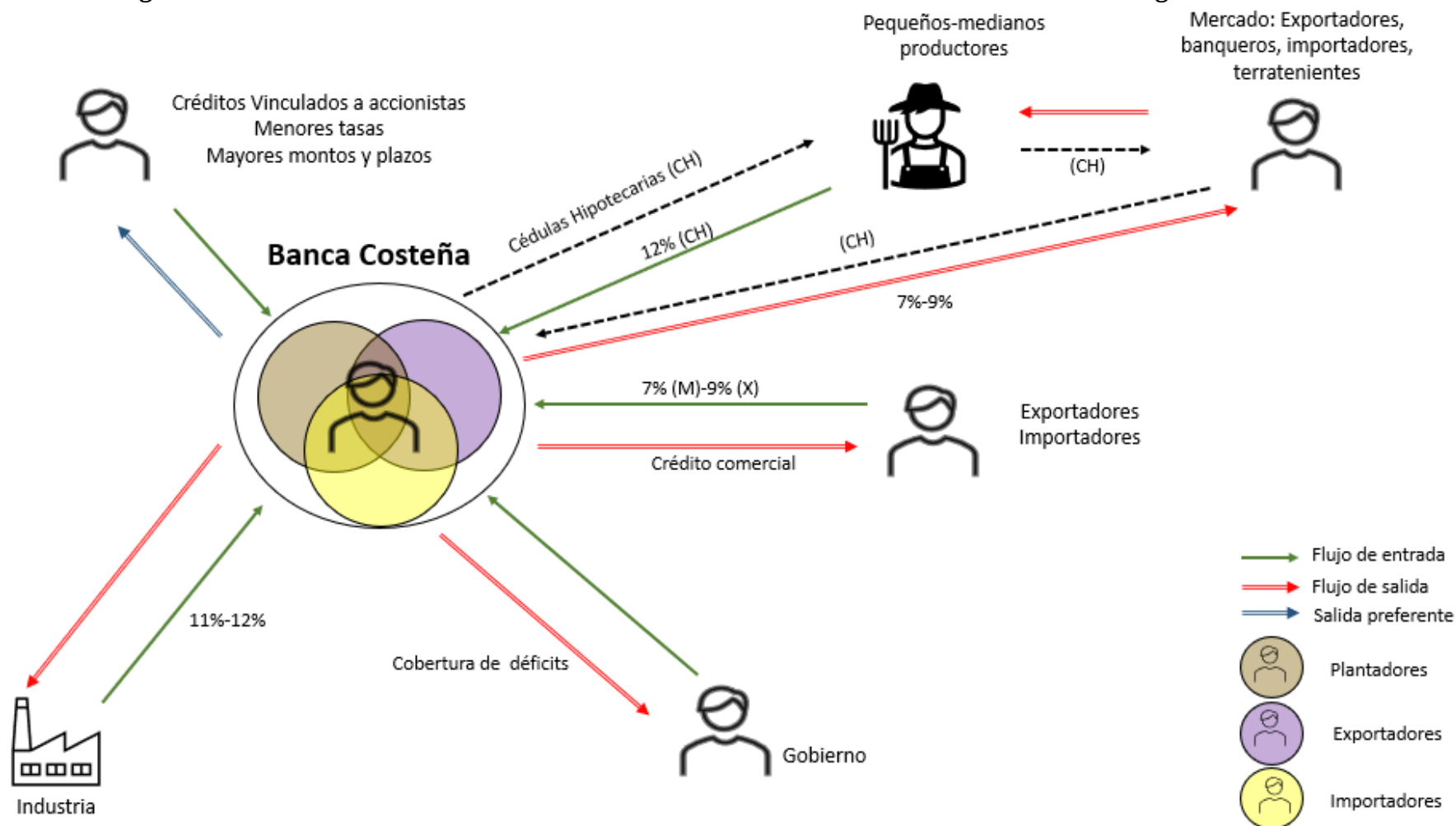
¹¹¹ Roberts (1980) menciona créditos hipotecarios con menores plazos, de 4-6 años.

¹¹² Era habitual que fueran los bancos, los grandes propietarios o las casas exportadoras los que adquirieran estas inversiones (Chiriboga, 1982).

¹¹³ De acuerdo con Chiriboga(1982), por estos adelantos los exportadores cobraban a los productores entre el 10% y el 15%, en plazos de 3 a 6 meses. De esta manera, la diferencia en las tasas de interés era capitalizada por el exportador.

Finalmente, los bancos se valieron de su influencia para canalizar, a través de sus agencias, los ingresos provenientes de las tasas y los impuestos que el Gobierno recaudaba por concepto de tributos relacionados con el comercio exterior. De esta manera, los bancos controlaban el flujo de efectivo que ingresaba a las cuentas que el fisco mantenía en las instituciones financieras. Esta conducta se mantuvo hasta la creación del Banco Central del Ecuador. Se trató, pues, de una práctica que pudo reforzar el poder de la banca sobre el gobierno central. No obstante, es un tema que apenas se menciona en la literatura revisada.

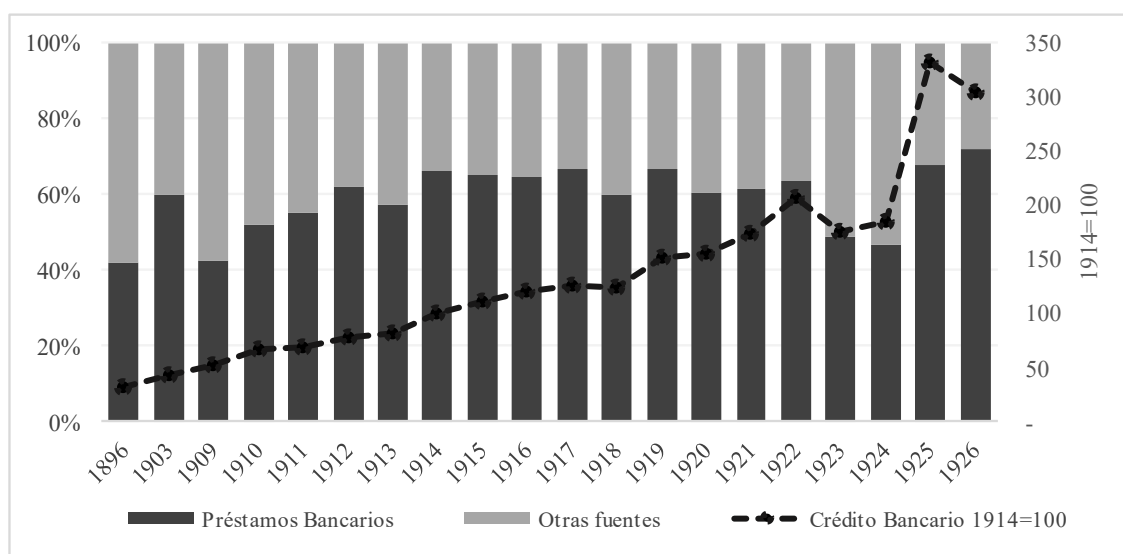
Diagrama 1.-Ecuador. Circuito de circulación financiera de la costa ecuatoriana durante el auge cacaotero



Fuente: Elaboración propia en base a Chiriboga (1982), Pineo (1994) y Roberts (1980).

Por otro lado, como se mencionó en el capítulo 3, la influencia de la banca guayaquileña aumentó de tal forma que desempeñó un rol importante como financiador de los gobiernos liberales (Arosemena,1991; Chiriboga,1982; Roberts,1980). La liquidez que proporcionaron los bancos guayaquileños, desde finales del siglo XIX hasta 1925 llegó a significar al menos el 40% de la deuda pública del Ecuador (figura 4.9), convirtiendo al sector financiero en uno de los principales acreedores del gobierno¹¹⁴.

Figura 4.9: Ecuador: fuentes de financiamiento de la deuda pública interna (%), 1896-1925



Fuente: Elaboración propia en base a Alexander Rodríguez (1992). Todos los datos fueron calculados en sucres corrientes.

Alexander-Rodríguez (1992) sostiene que varios factores incidieron en los continuos problemas de financiación en los que incurría el gobierno, obligado a recurrir a créditos de la banca privada: un diseño presupuestario que sobreestimaba los ingresos y subestimaba los gastos; los problemas de recaudación de tributos en localidades en conflicto; las asignaciones a entidades autónomas que hacían los parlamentarios; y las demandas de gasto militar, sobre todo durante la Revolución Conchista¹¹⁵. Añadimos a los factores planteados por Alexander-Rodríguez las dificultades de obtener financiamiento externo observadas en el capítulo 3.

¹¹⁴ No es posible conocer los rubros más importantes de la categoría “otras fuentes”. La referencia utilizada no proporciona tal detalle, y tampoco ha sido posible ubicar la fuente primaria de la que se desprende la información.

¹¹⁵ Conflicto civil armado que estalló, entre 1913 y 1916, en las actuales provincias de Manabí y Esmeraldas.

Si consideramos el movimiento nominal del crédito bancario recibido por el gobierno (figura 4.8, eje derecho), existe una tendencia creciente que se acelera desde 1914. A los problemas en la financiación que se mencionaban en el párrafo anterior, habría que agregarle la disminución en la recaudación durante los años de la Primera Guerra Mundial, y la compra de la mayor parte del paquete accionario de la Guayaquil & Quito Railway (1925), financiado en su mayoría con préstamos del Banco Comercial y Agrícola y del Banco del Ecuador.

En resumen, las actividades de comercio exterior estuvieron fuertemente vinculadas con el sector financiero, especialmente durante la Primera Globalización. Las divisas producto de las exportaciones fueron canalizadas por el sistema financiero local, dinamizándolo. Esto fue posible, en parte, gracias a la presencia de grandes plantadores, exportadores e importadores en los directorios de los principales bancos de la *Costa*. A su vez, los bancos financiaron las operaciones relacionadas con el comercio exterior (cultivo, intermediación, importación) a través de los mecanismos que hemos repasado previamente. Por otro lado, los bancos utilizaron la liquidez del comercio para estrechar vínculos con el gobierno central, otorgando financiación y prestando su infraestructura como agente retenedor de los impuestos gravados al comercio.

Una vez que se han revisado los impactos indirectos que el comercio exterior imprimió en la economía ecuatoriana, a continuación, se analiza la relación entre las agroexportaciones y el sector agrícola ecuatoriano.

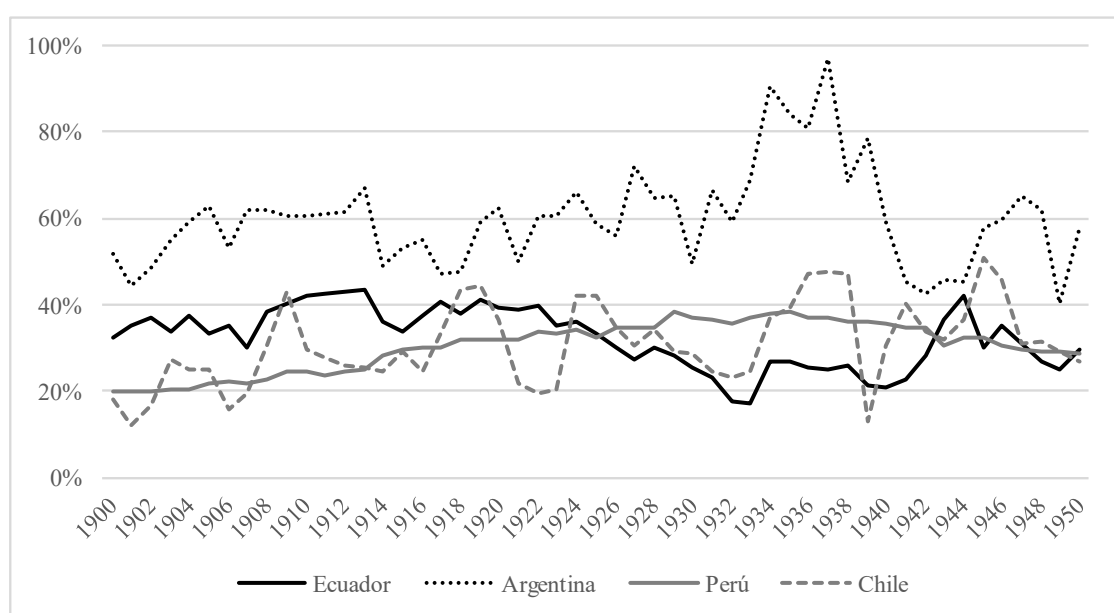
4.4. La agroexportación en la producción agrícola del Ecuador, una aproximación

Según se ha podido determinar, durante nuestro período de estudio el sector agrícola fue el más importante de la economía ecuatoriana (ver capítulo 2, tabla 2.2); además, este sector tuvo en la producción con fines de exportación uno de sus principales componentes (ver capítulo 3, sección exportaciones). De este modo, para entender el contexto detrás de los patrones del crecimiento económico ecuatoriano, conviene analizar algunas de las características del principal sector de la época, la agricultura ecuatoriana.

Específicamente, nos centraremos en la composición del mercado laboral agrícola ecuatoriano y en los niveles de productividad de algunas agroexportaciones. De esta

manera queremos, con este primer acercamiento, conocer si el empuje que el sector externo tuvo sobre la producción agrícola fue realizado en un entorno que contribuyó (o no) a liberar el potencial agroexportador del Ecuador. En esta aproximación nos centraremos en la Primera Globalización, período en el cual la relación agroexportaciones/producción agrícola fue más sólida. En dicho período, en promedio, el 37% de la producción agrícola tuvo como destino el mercado externo (figura 4.10). Se han añadido a este ejercicio estimaciones equivalentes para Argentina, Chile y Perú. El método seguido para elaborar la serie se encuentra detallado en el Apéndice III.

Figura 4.10: Agroexportación /PIB Agrícola, 1900-1950 (%), varios países



Fuente: Elaboración propia. Los datos fueron obtenidos de las siguientes fuentes: para Ecuador, la serie fue elaborada en base a los resultados de la tabla AIII.1. Para el resto de países, la ratio fue calculada utilizando los datos de Ferreres (2010), para Argentina; Díaz, Lüders y Wagner (2016), para Chile; y Seminario (2016), para Perú. Para más detalles, ver Apéndice III.

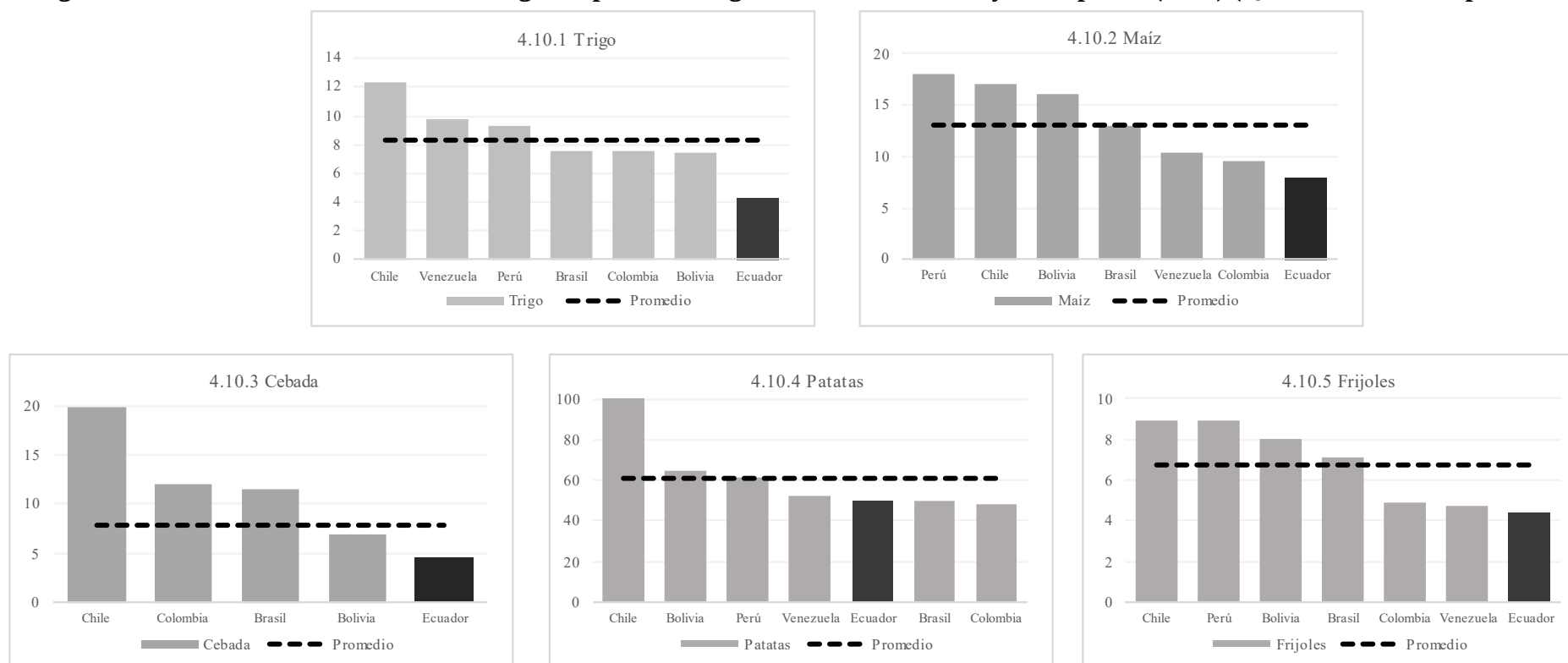
Siguiendo la figura 4.10 y observando la evolución de Ecuador, la ratio alternó períodos de incremento y disminución. La relación agroexportaciones/producción agrícola inició el siglo XX con una tendencia creciente y cambió de dirección a partir de la década de 1920. Luego, desde 1933, empezó nuevamente a ganar impulso, lentamente, hasta llegar al final de la serie a niveles similares a los de inicios del siglo XX.

Si comparamos la evolución de Ecuador con la seguida por el resto de los países de la muestra encontramos ciertos elementos interesantes. En primer lugar, las trayectorias seguidas por Argentina y Ecuador son similares hasta antes del inicio de la Gran Guerra;

no así los niveles, pues claramente los de Argentina superan a los de Ecuador, Chile y Perú a lo largo de todo el periodo. En segundo lugar, hasta 1942, la trayectoria seguida por Ecuador es distinta a la seguida por Chile, cuya ratio se muestra volátil; también es distinta a la de Perú, con una trayectoria opuesta a la ecuatoriana. En términos de niveles, Chile, Ecuador y Perú mantienen sus trayectorias en una franja que va del 20% al 40%. De modo general, para Ecuador la proporción de la producción agrícola que se destinaba al sector externo no parece haber sido muy destacada. Por el contrario, su evolución la ubica más cerca de Chile, especializado en exportaciones no agrarias, o Perú, con una cesta exportadora variada, y muy lejos de Argentina, con una clara orientación agroexportadora.

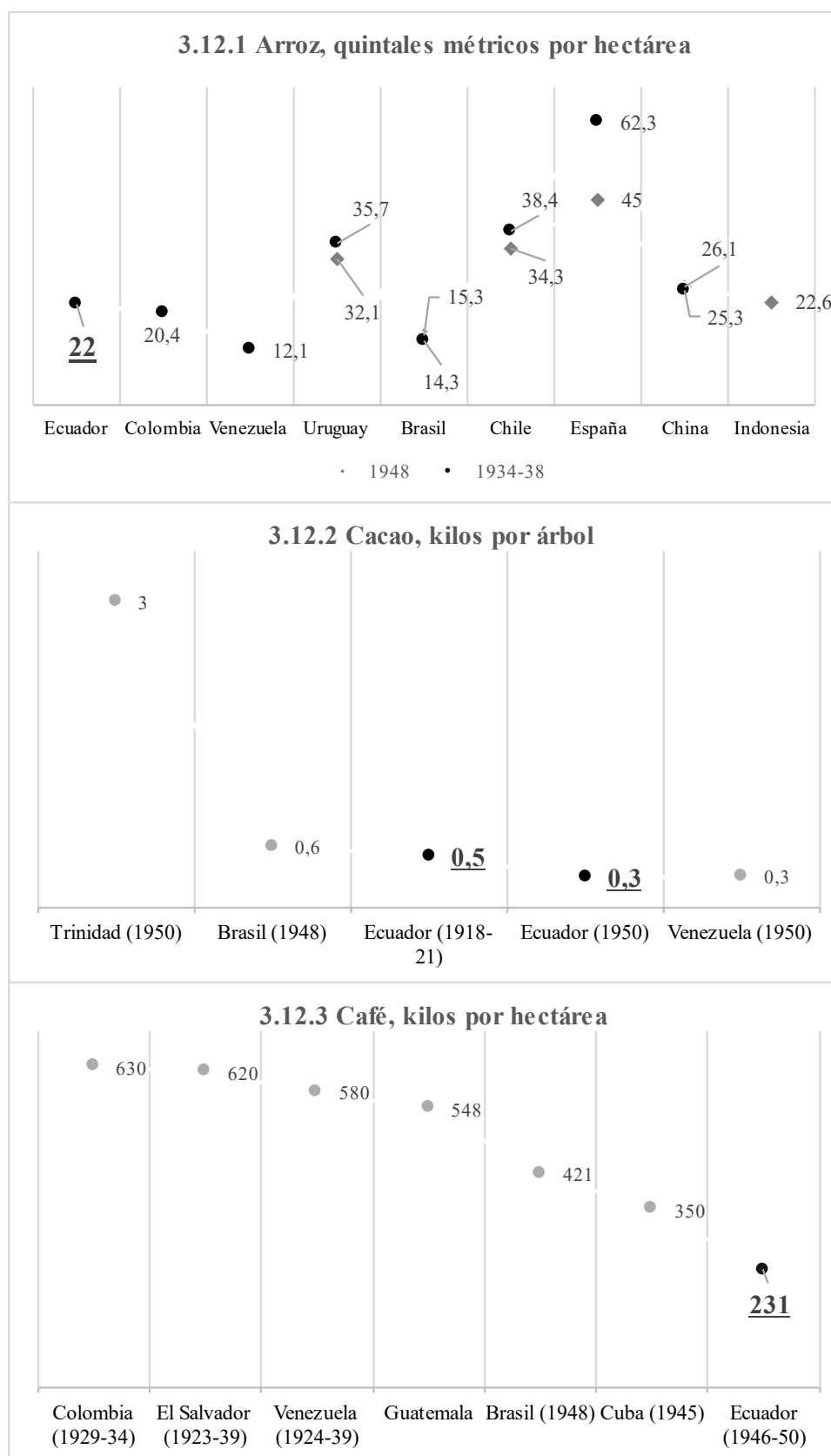
Por otro lado, como se adelantó en párrafos anteriores, analizaremos los niveles de productividad y las características del mercado laboral del sector agrícola. Con respecto al primer punto, CEPAL (1953) realizó una evaluación de la agricultura ecuatoriana. En ella se refirió a sus principales limitaciones, como el mal manejo del suelo; la ausencia de fertilizantes, control de plagas y sistemas de riego en los cultivos; la incipiente mecanización de las labores agrícolas; la desigual distribución de la tierra y las falencias en el sistema de remuneración del trabajo. Estas deficiencias se reflejaron en los bajos niveles de productividad de la tierra, independientemente de que los cultivos estuvieran dirigidos al consumo interno (figura 4.11) o la exportación (figura 4.12).

Figura 4.11: Ecuador: Rendimientos de algunos productos agrícolas en el Ecuador y otros países (1949) (Quintales métricos por hectárea)



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL (1953, cuadro 33).

Figura 4.12: Rendimientos de algunos productos exportables del Ecuador y de otros países de América Latina y el mundo.



Fuente: Datos de Ecuador para cacao (1918-22) obtenido de (Chiriboga, 1982 cuadro 63), el resto de la información fue obtenida de CEPAL (1953, cuadros 119, 133 y 138).

Centrándonos en los segundos (figura 4.11), la productividad del café y el cacao, a mediados del siglo XX, era la más baja en comparación con una muestra de países productores. Para el cacao se observa una caída del rendimiento de 1950 con respecto al registrado entre 1918 y 1921, años en los que la productividad de la producción cacaotera ecuatoriana era similar a la que en 1948 tendría el cacao brasileño. La razón para la caída en la productividad del cacao ecuatoriano fue el freno en la renovación de las plantas viejas por otras más productivas, experimentada a raíz del ataque de plagas a las plantaciones cacaoteras, sumado a los cambios en el mercado internacional de la fruta, que obligó a los plantadores a detener la renovación y dedicarse a cambiar de cultivo principal (CEPAL, 1953, p. 162). En el caso del café, los bajos niveles de rendimiento fueron atribuibles al defectuoso proceso de cultivo empleado (CEPAL, 1953, pp. 179-181). Finalmente, la productividad del arroz tampoco destaca; aunque sus niveles fueron cercanos a los de otros países exportadores, como Indonesia, la productividad del arroz ecuatoriano estuvo muy lejos de la de países como Uruguay, Chile o España. En el caso de Ecuador, su productividad es imputable a la introducción de una nueva variedad de semilla, denominada *fortuna*, de mayor rendimiento que la variedad local; la nueva semilla fue desarrollada por la primera estación experimental con fines de investigación agrícola del país, localizada en Milagro, provincia del Guayas, en 1920¹¹⁶. A esta estación también se le debe la identificación de la enfermedad del cacao denominada *monilia* CEPAL (1953)

A continuación, analizamos la configuración del mercado laboral agrícola del Ecuador. La forma de prestar servicios agrícolas se ejerció bajo distintas figuras, como el sistema de concertaje, partidarios o aparceros¹¹⁷, yanaperos¹¹⁸, sembradores, colonos, y el menos frecuente, el pago de dinero por jornada de trabajo. De todas ellas el concertaje fue el más extendido, sobre todo en la *Sierra* ecuatoriana. Originado en una Cédula Real de 1601, se trataba de un contrato, normalmente vitalicio, por el cual un campesino sin tierras (en adelante *concierto*) se comprometía a trabajar para un hacendado. Esta obligatoriedad se extendía a la familia del *concierto*, que debía de colaborar en las faenas agrícolas, o

¹¹⁶ CEPAL (1953) reconoce en la investigación agrícola el único elemento destacable del sector.

¹¹⁷ Arreglo laboral mediante el cual el hacendado entregaba una extensión de tierra y algún otro medio de producción al campesino, que aportaba su fuerza de trabajo. La producción resultante era dividida en proporciones fijadas anteriormente (Guerrero, 1988).

¹¹⁸ Campesinos indios minifundistas que estaban obligados a trabajar una cantidad determinada de jornadas para el hacendado a cambio de derecho de uso de pastizales, agua, leña, o el derecho de tránsito por el latifundio (Guerrero, 1988).

prestar servicios domésticos. A cambio, el *concierto* recibía un anticipo en dinero, granos o animales, y un pedazo de tierra para su sustento (huasipungo). El pago de dinero por el jornal de trabajo, aunque estaba previsto en el contrato, no se ejecutaba porque los daños en las instalaciones de la hacienda, o la muerte de animales eran asumidos por el *concierto*. Anualmente se realizaban las cuentas, acreditando los días trabajados a la deuda del *concierto*. El hacendado podía enviar a la cárcel al *concierto* que se negara a saldar su deuda¹¹⁹. Si el *concierto* moría, su familia se quedaba en el huasipungo asumiendo la obligación de saldar la deuda pendiente. Si la hacienda se vendía, los trabajadores y sus familias eran traspasados al nuevo dueño. Este sistema fue eliminado (de forma incompleta) con la Ley de Reforma Agraria de 1964 (CEPAL, 1953; Hurtado Larrea, 2014).

De acuerdo con Guerrero (1988), la figura del huasipungo era el elemento angular en las modalidades de trabajo que no contemplaban el pago de dinero, puesto que el hacendado amplificaba su posición de derecho de monopolio sobre la tierra y se apropiaba de una parte extra de las rentas generadas por los trabajadores. Para CEPAL (1953), los arreglos laborales que no se basaban en el pago de dinero, como el concertaje, ataban al campesino a la hacienda, limitando la movilidad de la fuerza de trabajo a otros sectores demandantes de mano de obra, y frenando el incremento de la producción agrícola.

La situación en la *Costa* fue distinta. Roberts (1980, p. 77) reseñó que el auge cacaotero se desarrolló bajo una constante demanda de mano de obra. Abastecerse de trabajadores a partir de fuentes externas no era una opción viable, pues el Ecuador no fue un destino preferente de la migración extranjera. Por lo tanto, la fuerza de trabajo debía de procurarse de fuentes internas. Sin embargo, el concertaje hizo difícil la migración de mano de obra de la *Sierra* a la *Costa*. Con esta restricción, el hacendado costeño ideaba maneras de retener a los trabajadores disponibles. El montubio¹²⁰ contratado podía solicitar adelantos de dinero para instalarse en la hacienda, o cuando lo requiera por otros motivos; además, recibía una parcela para que viviera con su familia. Por último, aunque tuviese deudas vigentes con el hacendado, cada semana recibía el pago monetario por su jornal (Chiriboga, 1982).

¹¹⁹ La prisión por deudas fue eliminada en 1918. Sin embargo, las demás condiciones se mantuvieron inalterables hasta la Ley de Reforma Agraria de 1964.

¹²⁰ Campesino de la *Costa* ecuatoriana.

Un enfoque distinto es el planteado por Deler (2014), quien se apoya en la distribución regional de la población para sostener que la migración desde la *Sierra* fue uno de los factores¹²¹ que explican el despegue poblacional de la *Costa* en los siglos XIX y XX (tabla 4.8). El éxodo de población serrana comenzó a finales del siglo XVIII y estuvo compuesto, mayoritariamente, por hombres de la zona rural que escapaban de una larga recesión económica en la *Sierra*, originada por el cierre de los talleres textiles y los obrajes, las catástrofes naturales¹²², y los disturbios civiles¹²³ y militares. Deler (2014) sostiene que la migración serrana fue clave al proporcionar la mano de obra para la primera expansión de las plantaciones cacaoteras durante el siglo XIX. Más adelante, en plena vigencia del auge cacaotero durante la Primera Globalización, la población campesina de la *Sierra* siguió atraída por la *Costa* por la diferencia de salarios¹²⁴.

Tabla 4.8: Distribución regional de la población del Ecuador, años seleccionados¹²⁵
(%)

Conjuntos regionales	1780	1840	1909	1950
Manabí y Esmeraldas	2,35	5,86	9,16	15,11
Guayas y litoral sur	5,22	9,16	21,26	26,04
Sierra norte	26,02	23,79	20,6	19,33
Sierra central	41,48	38,56	24,93	21,58
Sierra sur	24,93	22,69	24,03	17,92
Espacio nacional	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Deler (2014).

En síntesis, la información disponible revela que la producción agrícola, en nuestro caso la orientada a la exportación, pudo verse limitada por factores que impedían mejorar la productividad de la tierra. Además, desde el punto de vista del mercado laboral agrícola, el sistema de hacienda que prevalecía en la sierra limitó la migración hacia las zonas con mayor demanda de trabajo y con un sistema de remuneración en el que el pago monetario era la norma. Lo que posibilitó estas mejores condiciones laborales (en términos relativos) eran las agroexportaciones. No obstante, aunque el ciclo del cacao permitió que las condiciones de trabajo en la *Costa* fueran mejores que en la *Sierra*, los montubios también

¹²¹ Otro factor fue la explosión de natalidad en la provincia costera de Manabí (Deler, 2014).

¹²² Terremotos y las erupciones de los volcanes Tungurahua y Cotopaxi (Deler, 2014).

¹²³ Rebeliones indígenas.

¹²⁴ De acuerdo con Deler (2014), durante el auge cacaotero, en la *Costa* se pagaban jornales entre tres y cinco veces mayores que en la *Sierra*. Sin embargo, no hace referencia a los montos ni las fuentes.

¹²⁵ Deler (2014) no toma en cuenta la población de las regiones Insular y Oriente,

estuvieron atados¹²⁶ a las haciendas costeñas por las deudas contraídas con los dueños de las plantaciones, una práctica que pudo haber frenado la expansión de las haciendas en fase de crecimiento¹²⁷ o, quizás, un mayor impulso a otros productos exportables distintos al cacao. En todo caso, se trata de una interesante línea de discusión para futuras investigaciones.

4.5. Conclusiones

La historiografía ecuatoriana ya daba cuenta de la importancia que tuvo el comercio exterior en la economía nacional durante la era exportadora. No obstante, en este capítulo hemos utilizado los principales resultados de los capítulos anteriores, y los hemos combinado con los aportes de otros autores para refinar la interpretación del vínculo entre comercio exterior y crecimiento económico durante la primera mitad del siglo XX. Nuestro aporte, a través de este capítulo, es haber añadido magnitudes y haber identificado, de forma detallada, los vínculos, directos e indirectos, que el comercio exterior logró tejer en un país que basaba su estrategia de desarrollo en el desempeño del sector externo.

En el plano general, en la primera mitad del siglo XX las exportaciones fueron determinantes en el desempeño económico del Ecuador, con un sector exportador más dinámico que el conjunto de la economía ecuatoriana. Este ímpetu influyó de manera significativa en la tasa de crecimiento del PIB. Tal relación fue más sólida durante la Primera Globalización, cuando la estructura de la economía ecuatoriana estaba inclinada hacia las actividades agrícolas, particularmente la agroexportación. Entre 1933 y 1950, las exportaciones continuaron siendo importantes en el crecimiento del PIB, pero para entonces nuevos sectores de la economía habían ganado fuerza, como los servicios, la industria extractiva y la industria manufacturera. Este movimiento se constata con la evolución de la relación exportaciones/PIB; la cual, en el período posterior a la era

¹²⁶ Rafael Quintero (1983) sostiene que los campesinos de la *Costa* también fueron sujetos al peonazgo por deudas, aunque no estuvieran considerados como conciertos.

¹²⁷ Es importante matizar que estos indicios no son del todo claros, pues como se apuntó en el capítulo anterior, el declive del ciclo del cacao fue producto de la concurrencia de factores de demanda y oferta de la fruta. Entre los factores de oferta más relevantes se encuentra el golpe a la producción nacional ocasionada por el azote de plagas que frenaron no solamente las cosechas, sino la renovación de las plantaciones. Adicionalmente, con los recursos y el sistema de producción disponibles de la época, la llegada de las plagas, y el declive de la producción, no pudo haberse evitado.

exportadora fue, en promedio, del 14% (versus 20% durante la Primera Globalización) (ver tabla 4.1, columna 2).

Siguiendo en la línea de los impactos directos, hemos calculado el valor de retorno de las exportaciones cacaoteras. Nuestros resultados indican que, dependiendo del método empleado, esta cifra fluctuó entre el 40% y el 60% del valor exportado de cacao en sus años de auge. Además, los datos se complementaron con la estimación del consumo potencial en el que incurrieron las élites surgidas durante el mismo período. Los resultados obtenidos nos llevan a inferir que el consumo de las élites (que no se integraba a la economía nacional) resultó muy importante, ya que representó aproximadamente el 20% de las exportaciones totales.

Pero, como nuestra evidencia sugiere, si el impacto de las exportaciones en la economía ecuatoriana fue notable, y buena parte de los beneficios producto de las exportaciones, al menos durante la Primera Globalización, se quedaron en el país (al menos en primera instancia y sin perjuicio de lo que hicieron los productores locales con ese beneficio), ¿cuál fue el destino de tales flujos? Al respecto, podemos ofrecer una respuesta parcial, sobre la base de tres cauces que relacionan de manera indirecta la contribución del comercio exterior con la economía ecuatoriana. El primer cauce, y a nuestro juicio el más sólido, fue con el sector financiero. Antes de la creación del Banco Central del Ecuador los bancos más prósperos fueron los vinculados al circuito del comercio exterior. La actividad financiera no solamente dependía del comercio exterior para fondearse, sino que su cartera estaba orientada a sostener el intercambio comercial a través de líneas de crédito a la exportación e importación. Por otro lado, los bancos costeños ganaron influencia política al socorrer las necesidades de financiamiento del gobierno central.

El segundo cauce es el fiscal. Las rentas producto de las tasas aduaneras sirvieron para aumentar la capacidad de reacción del gobierno central, y con ello consolidar su presencia nacional. Además, le brindaron liquidez para financiar los gastos de seguridad y obras de infraestructura. No menos importante fue la utilización de las rentas aduaneras como garantía para obtener el escaso financiamiento externo. Sin embargo, el impacto de las rentas aduaneras estuvo frenado por las tensiones regionales que disputaron su control y pudieron restarle músculo al gobierno central para gestionar sus finanzas públicas.

Además, la facilidad de la recaudación fiscal sobre las exportaciones cacaoteras pudo haber desincentivado el desarrollo de un sistema fiscal moderno en Ecuador.

El tercer cauce tiene relación con la industria ecuatoriana. En un país desprovisto de instrumentos para desarrollar tecnología propia con la cual avanzar en el cambio de su estructura económica, la alternativa era la importación de bienes de capital. En este sentido, las exportaciones dotaron a la economía ecuatoriana de una capacidad cada vez mayor de hacer estas adquisiciones del exterior. Sin embargo, como se anotó previamente, la distribución de las importaciones estuvo dirigida a la adquisición de bienes de consumo más que de bienes intermedios o de capital. Aunque desde el primer cuarto del siglo XX existió un cambio en la orientación en la distribución de los bienes importados, son escasas las experiencias que muestren un vínculo entre comercio exterior e industria; de hecho, apenas hemos podido rescatar tres: textil, cemento y petróleo. Con este saldo, las iniciativas industriales no fueron suficientes para avanzar en el proceso de sustitución de importaciones.

Como balance final, la contribución del comercio exterior a la economía ecuatoriana no dejó de ser significativa, a pesar de los distintos grados de intensidad de esta relación. De hecho, como se ha podido demostrar, el comercio exterior contribuyó a delinear el perfil de la economía ecuatoriana permeando en importantes sectores, pero con marcadas debilidades, como la extrema concentración regional de sus rubros exportables, los bajos niveles de productividad del sector agrícola y la dificultad para direccionar las importaciones desde bienes de consumo hacia bienes con los cuales sostener un cambio estructural.

CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES

La discusión sobre la capacidad de los países de América Latina para absorber positivamente los periodos de dinamismo del comercio internacional y transformarlos en procesos de convergencia ha mantenido el interés de la literatura especializada. Prueba de ello son las distintas evaluaciones surgidas a raíz del auge que Latinoamérica experimentó a inicios del siglo XXI con el incremento de la demanda mundial de materias primas. Actualmente, la incertidumbre por la que atraviesa el comercio internacional postpandemia ubica a la región en una posición expectante. Esta tesis contribuye a este debate desde la perspectiva histórica, analizando en detalle la relación entre crecimiento económico y comercio exterior del Ecuador desde finales del siglo XIX hasta mediados del siglo XX, y proporcionando nueva información empírica e interpretaciones que ayuden a entender los procesos de integración de las economías periféricas en el contexto mundial.

El capítulo 2 presenta la estimación de una nueva serie de PIB para Ecuador entre 1900 y 1950, desde el lado de la producción y enlazada con las series oficiales disponibles desde 1950 hasta la actualidad. Siguiendo a Broadberry y Wallis (2017), para explicar el desarrollo de los países a largo plazo, la magnitud y frecuencia de los periodos de contracción de una economía son más importantes que las tasas de crecimiento durante los booms. El caso ecuatoriano se ajusta a esta idea, pues, nuestros resultados muestran periodos de alto crecimiento seguidos por etapas de contracción y estancamiento económico. Estas fluctuaciones han sido de tal magnitud que los ciclos negativos de la economía ecuatoriana han anulado los avances logrados durante los periodos de auge. Por lo mismo, durante el primer tercio del siglo XX, la tasa de crecimiento promedio del PIB per cápita de Ecuador se ubicó en valores cercanos al estancamiento. Este resultado tiene implicaciones importantes en términos de trayectoria económica, que, en el caso de la economía ecuatoriana ha sido de divergencia con respecto a las economías industrializadas, con las economías del Cono Sur de América y con grandes economías de la región, como Brasil, México y Colombia, países que tenían niveles similares de PIB per cápita a los de Ecuador en 1900. Nuestros resultados también permiten conocer la evolución de 11 sectores de la economía ecuatoriana en el largo plazo (1900-2019). En el periodo que nos incumbe (1900-1950), el sector agrario fue el más importante, a pesar de

que desde el primer tercio del siglo XX se observan cambios en la composición sectorial a favor de la industria manufacturera y la industria extractiva.

En el capítulo 3 se analiza el comercio exterior del Ecuador entre 1890 y 1950. Partimos de la evaluación de la fiabilidad de las series oficiales de exportación e importación recogidas por la fuente ecuatoriana. Este ejercicio permitió identificar la magnitud de la discrepancia de los registros comerciales entre la fuente local y las estadísticas oficiales de cuatro de los principales socios comerciales de Ecuador. Luego de descartar los elementos que podrían explicar tales discrepancias, proponemos un ajuste a la baja de la serie de exportaciones. Con la nueva serie analizamos los ciclos exportadores: el cacaotero, vigente hasta el primer cuarto del siglo XX, el breve ciclo del arroz, el ascenso de la actividad extractiva con fines de exportación y los primeros años del ciclo de las bananas. Las importaciones, por su parte, estuvieron dominadas por los bienes de consumo. No obstante, desde el primer tercio del siglo XX se registra una disminución en la entrada de confecciones textiles, mientras que el peso de los bienes de capital se fue incrementando, empujado por el ingreso de maquinaria industrial y equipo de generación eléctrica y de transporte, entre otros. A pesar de ello, nuestro trabajo sostiene que el proceso de industrialización que experimentó la economía ecuatoriana durante esos años fue muy limitado.

La evaluación de los flujos de comercio exterior entre 1890 y 1950, medidos a través de los índices de Gini y Herfindahl Hirschmann (HH), nos muestra un escenario inicial de concentración de productos, principalmente cacao, aunque con cierta diversificación de mercados. Luego del declive cacaotero se produce una moderada diversificación de la cesta de exportaciones, pero también se produce una concentración de mercados, en la que Estados Unidos se convierte en el principal social comercial de Ecuador.

En términos agregados, el análisis de la balanza comercial y los términos de intercambio muestran, en el primer caso, que Ecuador tuvo, durante la mayoría de los años considerados, superávits comerciales. Tales superávits, sumados a la ausencia de ciclos de entrada de capitales vía inversión extranjera o endeudamiento, apuntan a las limitaciones del proceso de modernización económica de Ecuador. Por otro lado, se observa que los términos de intercambio de Ecuador tuvieron, durante la Primera Globalización, una evolución más volátil que lo observado por Kuntz-Ficker (2017b, cap.

9 p. 326) para un grupo de países de América Latina; y para el periodo entre 1930 y 1950, una caída menos violenta a la descrita por Bértola y Williamson (2006) para el conjunto de América Latina.

Por último, en el capítulo 4 se analizan algunos de los efectos que el comercio exterior tuvo en la economía ecuatoriana durante la primera mitad del siglo XX. En la primera parte del capítulo se discuten los efectos directos del comercio. Para ello, utilizamos los resultados de los dos capítulos anteriores y estimamos una serie de indicadores: el impacto de las exportaciones en el crecimiento del PIB, el valor de retorno de las exportaciones (VRE), la capacidad de compra de las exportaciones (CCX) y el consumo potencial de bienes suntuarios en el que pudo incurrir la élite cacaotera entre 1900 y 1921. De manera general, las exportaciones explican el 42% del crecimiento del PIB entre 1900 y 1950, con subperiodos en donde esta relación fue menos significativa, como el que incluye el declive cacaotero y la posterior reconfiguración de la canasta exportadora (1922-1933), o negativa, como el subperiodo que incluye los años de la Gran Depresión (1927-1933). De igual modo, los resultados obtenidos a partir del VRE y la CCX indican que el sector exportador estuvo en condiciones de aportar capital a la economía ecuatoriana para realizar inversiones productivas. Sin embargo, el análisis del consumo potencial de las élites nos sugiere que buena parte de esos beneficios tuvo un destino improductivo, ya que las importaciones suntuarias llegaron a absorber hasta el 20% del valor total de las exportaciones entre 1900 y 1921.

Los efectos indirectos se desarrollan en la segunda parte del capítulo. Basándonos en la historiografía local, identificamos algunos cauces por los que el comercio exterior se vinculó con la economía ecuatoriana: la banca, las finanzas públicas y la industria. El vínculo más sólido del comercio exterior ecuatoriano fue con la banca, especialmente la costeña. Según hemos podido constatar, se trató de un sector que capitalizó el auge cacaotero y, se convirtió en un elemento clave para financiar las exportaciones e importaciones y, también, para otorgar préstamos el gobierno ecuatoriano. Esto le valió al sector financiero de Guayaquil amplia influencia política hasta 1925.

El comercio exterior también fue importante para sostener las finanzas públicas, cuyos recursos, hasta 1925, se emplearon en su mayor parte en seguridad (militares y policía). No obstante, la dependencia observada entre finanzas públicas y comercio exterior nos

ha llevado a explorar la idea de que los tributos generados por el comercio exterior pudieron constituir un freno a la modernización de la hacienda pública, una idea que también puede ser materia de futuras investigaciones. También examinamos el vínculo del comercio exterior con la industria. De esta relación revisamos dos casos: la fabricación de cemento y el desarrollo de la industria textil. Hemos verificado que desde el segundo cuarto del siglo XX hasta 1950 ambos sectores lograron cubrir una parte importante de la demanda local. Sin embargo, como hemos constatado en la descripción de las importaciones hecha en el capítulo 3, y como comentamos arriba, el esfuerzo industrializador de Ecuador no fue suficiente para superar la dependencia de las agroexportaciones.

Para terminar la sección de impactos indirectos, exploramos los factores que pudieron limitar la expansión de las agroexportaciones ecuatorianas a través de dos perspectivas: la productividad agrícola y el mercado laboral, también del sector agrícola. Hemos encontrado que la agricultura ecuatoriana tuvo limitaciones tecnológicas e institucionales que pudieron impedir mejoras de productividad, como malos manejos del suelo, la baja tecnificación o la desigual distribución de la tierra. Las limitaciones institucionales también se extendieron al mercado laboral, restringido por el sistema de hacienda que pudo actuar como freno a la expansión de la oferta de trabajo, necesaria en la *Costa* durante el boom cacaotero.

Los resultados y las interpretaciones que aquí presentamos deben evaluarse tomando en cuenta que en la literatura previa sobre Ecuador no abundan los estudios sectoriales de largo plazo, y menos aún con una base de fuentes cuantitativas en las que apoyarse, lo cual constituye una limitación a nuestro trabajo. Para atenuar esta limitación hemos recurrido a fuentes documentales disponibles en Europa y Ecuador, reuniendo la mayor cantidad de información cuantitativa y cualitativa posible.

Al mismo tiempo, el contenido de esta tesis es una invitación a los interesados en la Historia Económica que deseen profundizar en el patrón de desarrollo ecuatoriano. Nuestro trabajo puede ser el punto de partida de investigaciones con las cuales encarar aspectos que todavía quedan por discutir a nivel local y con los cuales seguir enriqueciendo los estudios de las economías latinoamericanas. Las series de PIB presentadas en el capítulo II pueden ser la base para estimar series de PIBs regionales de

largo plazo. El capítulo III, que analiza el comercio exterior, ofrece análisis como el de la fiabilidad de las series durante los años previos a 1914 que pueden aportar a la literatura que analiza la asignación geográfica del comercio exterior y en las características de integración de las economías periféricas en los mercados internacionales, ambas durante la Primera Globalización. Mientras que los vínculos entre comercio exterior y crecimiento económico cubiertos en el capítulo IV se pueden ampliar con el análisis de los intereses de los grupos de poder, que como hemos visto, estaban ligados al comercio exterior, y de su postura respecto de la política de modernización de la economía ecuatoriana. Asimismo, con esta investigación es posible motivar estudios futuros relacionados con la Historia Empresarial durante el boom cacaotero, o el desarrollo de los sectores textil, o petrolero, entre otras cuestiones.

En general, esta investigación aporta nuevos insumos con los cuales fortalecer la Historia Económica de América Latina. Ofrecemos nuevos datos que reflejan la actividad económica de un país poco conocido, como Ecuador, durante un periodo tan importante para la región como la última década de siglo XIX y la primera mitad del XX. Las series que hemos construido también pueden ser incorporadas por otros (as) investigadores (as) en sus estudios, aumentando la representatividad de los análisis regionales. Finalmente, nuestro trabajo contribuye, también, a mejorar el conocimiento sobre la trayectoria de integración en el mercado internacional de países pequeños, que tienen en el comercio exterior su principal estrategia de desarrollo.

APÉNDICES

Apéndice I

a) Fuentes y métodos de estimación de índices de producción

Población

Los datos de población utilizados para calcular el PIB per cápita son tomados de Yáñez et al. (2014).¹²⁸ La población de la *Sierra* en 1889, 1909 y 1942 (usada para estimar la producción agrícola de la región) se obtuvo de Alexander-Rodríguez (1992).

Índice de precios al consumo

El índice de precios al consumo ha resultado de empalmar las series de índice de precios que a continuación se detallan. Los datos del periodo 1939-1950 corresponden a las series de JUNAPLA que figuran en CEPAL (1968, cuadro 22); la serie entre 1913 y 1939 fue obtenida de Alexander-Rodríguez (1992); los años anteriores a 1913 han sido calculados hasta 1900 a partir de la evolución del tipo de cambio entre el sucre y el dólar, tomados de MOxLAD y el índice de precios al consumo de los Estados Unidos, tomado de Officer y Williamson (2021).

Comercio Exterior

a) Series de exportaciones e importaciones:

La información de comercio exterior ha sido obtenida de fuentes oficiales y de diversos informes. Las exportaciones e importaciones entre 1926 y 1950 son tomadas de los boletines estadísticos del Banco Central del Ecuador (varios años) y del reporte de comercio exterior del Banco Central del Ecuador (1951a, 1951b) y Dirección Nacional de Estadística (1944). También se han utilizado las series de exportación entre 1925 y 1950 para algunos productos que figuran en CEPAL (1953, vol. 3); entre 1916 y 1925 los datos son del Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927); entre 1909 y 1915 del Ministerio de Hacienda del Ecuador (1910, 1911, 1914, 1917); y entre 1890 y 1908 de la Cámara de Comercio de Guayaquil (1907); Compañía «Guía del Ecuador» (1909) y Dillon (1901).

¹²⁸ Antes del primer censo de población de 1950, la función de recopilar datos poblacionales estaba en manos de la Dirección General de Estadística y Registro Civil, creada en 1914 pero, lamentablemente, no se disponen de datos agregados de calidad equivalente a los de los censos posteriores.

b) Índice de precios de exportación-importación

Los índices de precios de exportación (1911-50) e importación (1928-50) se han obtenido de CEPAL (1953, vol. 3). Para el periodo anterior, hasta 1890, el procedimiento utilizado para calcular los índices de precios de importación y exportación se detalla en el capítulo 3, sección 3.2 “El deflactor de las series de importación y exportación: fuentes y métodos de estimación”.

Agricultura de la Costa

a) Producción

-Achiote: se han utilizado datos de exportación para aproximarse a la producción. La información para los años 1925-50 fue tomada de CEPAL (1953, vol. 3, p. 66); para los años 1910-1920 del Ministerio de Previsión Social y Trabajo, (1927) y del Ministerio de Hacienda del Ecuador (1917); para el periodo 1915-20/1909-12 del Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927) y para los años 1900-1908 de Compañía «Guía del Ecuador» (1909).

-Bananas: la producción entre 1934 y 1947 fue tomada de González (1960); la producción de los años 1948-50 de Almeida Guzmán y Almeida Arroba (1988, p. 85). Las cifras han sido proyectadas hacia atrás hasta 1900 sobre la base de la evolución de las exportaciones de bananas, que han sido tomadas de CEPAL (1953, vol. 3, p. 66) para los años 1925-33. Para los años 1910-20, los datos fueron tomados del Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927). Las brechas han sido llenadas usando los cambios en el volumen de transporte por ferrocarril de bananas reportados en Coverdale & Colpitts (1928).

-Cacao: los datos de exportación entre 1909 y 1950 fueron tomados de las estadísticas oficiales de comercio exterior que aparecen en el Banco Central del Ecuador (1957); Ministerio de Hacienda del Ecuador (1910, 1911, 1914, 1917); y Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927). Para los años 1900-08, los datos fueron tomados de Compañía «Guía del Ecuador» (1909).

-Café: los datos de producción entre 1925 y 1950 fueron obtenidos de CEPAL (1953, vol. 3, p. 64). Para los años restantes, hasta 1900, los datos de 1925 fueron proyectados

hacia atrás tomando la evolución de las exportaciones de café que aparecen en Compañía «Guía del Ecuador» (1909) y Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927).

-Algodón: la producción entre 1920 y 1926 es tomada de Paviolo (1927); las cifras de los años 1935, 1939 y 1945-50 son obtenidas de CEPAL (1953, vol. 3, p. 64). Para el resto del periodo se utilizan las cifras de exportación entre 1915 y 1925 y 1900 y 1912 que aparecen en Compañía «Guía del Ecuador» (1909); Dillon (1901); Ministerio de Hacienda del Ecuador (1917) y Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927) para aproximarse a la producción.

-Higuerilla: datos de exportación 1925-50 tomados de CEPAL (1953, vol. 3, p. 66).

-Maíz: producción entre 1946 y 1950 de CEPAL (1953, vol. 3, p. 64).

-Naranjas: se tomaron los datos de exportación de 1925-50 de CEPAL (1953, vol. 3, p. 66).

-Piñas: datos de exportación para 1925-50 tomados de CEPAL (1953, vol. 3, p. 66).

-Arroz: producción entre 1931 y 1950 de CEPAL (1953, vol. 3, p. 64); los datos fueron proyectados hacia atrás hasta 1910 sobre la base de la evolución del transporte de arroz por ferrocarril tomados de Coverdale & Colpitts (1928).

-Caña de azúcar: producción entre 1930 y 1950 de CEPAL (1953, vol. 3, p. 64).

-Tabaco: producción entre 1936 y 1949 tomada de CEPAL (1953, vol. 3, p. 64).

b) Precios

Para la mayoría de los productos se utilizan precios de 1950. Para las bananas y café los precios son tomados de González (1960). Del boletín de información estadística del Banco Central del Ecuador (nov-dic. 1957, p. 159) se obtienen los precios del cacao y arroz; de CEPAL (1953) el de la caña de azúcar; de Almeida Guzmán y Almeida Arroba (1988) los de maíz y naranjas. Para el resto de los productos se utilizan precios oficiales de exportación extraídos de las estadísticas de comercio exterior.

Agricultura de la Sierra

a) Producción

La producción de maíz, cebada, trigo, centeno, patatas, lentejas y frijoles para los años 1938-50 se toma de CEPAL (1953, p. 1953, vol. 3, p. 63). Para suavizar la serie se utiliza una media móvil de 3 años.

b) Precios

La estructura de precios es la de 1942, tomada de la Dirección Nacional de Estadística (1944), y deflactada a 1950 a partir del índice de precios al consumo.

Ganado

a) Producción:

-El número de cabezas de vacuno, cerdo y oveja de 1949 se considera igual al consumo que reporta CEPAL (1953, vol. 1, p. 89); y lo transformamos a kilos multiplicándolo por el rendimiento medio de cada especie, disponible también en la misma fuente. El número de kilos se ha llevado hacia 1927 siguiendo la evolución de la población. Entre 1920 y 1926 los datos son tomados de Paviolo (1927) y llevados hasta 1900 siguiendo, también, la evolución de la población.

-La producción de leche de 1949 es tomada de CEPAL (1953, vol. 1, p. 91). Se asume un incremento del 19% entre 1946 y 1949 sobre la base del consumo per cápita en Quito, tomado de la misma fuente. La producción entre 1939 y 1942 fue estimada a partir del consumo de leche de la ciudad de Quito (Dirección Nacional de Estadística, 1944), multiplicado por la población total. La producción entre 1920 y 1926 es tomada de Paviolo (1927). La producción de los años restantes se estimó mediante interpolación lineal.

-Para la producción de queso y mantequilla se supone la misma evolución que la producción de leche, de acuerdo a las proporciones tomadas de Paviolo (1927).

b) Precios

Los precios de 1950 son tomados de Almeida Guzmán y Almeida Arroba (1988), excepto para el queso, cuyo precio es de 1942, tomado de Dirección Nacional de Estadística (1944), y deflactado a 1950 usando el índice de precios al consumo.

Sector Forestal

a) Producción:

Se ha supuesto que la producción forestal siguió la misma trayectoria que las exportaciones de tagua, madera y caucho. Los datos de madera corresponden a las exportaciones de balsa para 1940-1950, tomados del Boletín del Banco Central del Ecuador (1957), y las exportaciones de maderas entre 1904 y 1925 proceden de: Compañía «Guía del Ecuador» (1909); Dillon (1901); Ministerio de Hacienda del Ecuador (1910); Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927). Para el caucho y la tagua, los datos entre 1934 y 1950 son de González (1960). Para antes de 1934, se pudo construir una serie de comercio exterior, de este subsector, tomando los años 1900-12/1915-31 con datos obtenidos de Compañía «Guía del Ecuador» (1909); Dillon (1901); Ministerio de Hacienda del Ecuador (1910); y Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927).

Los precios de 1950 son una relación entre el valor exportado de cada producto y su cantidad, ambos tomados de las estadísticas oficiales de comercio exterior.

Minería y sector extractivo

-Oro: la producción entre 1923 y 1950 es del Boletín del Banco Central del Ecuador (1956). Para antes de 1923 se supone que la producción sigue la misma tendencia que las exportaciones entre 1900 y 1921, que son tomadas de Arosemena (1993). El valor de 1922 resulta del valor medio entre 1921 y 1923.

-Plata, cobre y plomo: la producción entre 1938 y 1950 fue tomada del Boletín del Banco Central del Ecuador (1956). Antes de 1938 se supone que la producción de plata siguió la misma trayectoria que la de oro. No consideramos la producción de cobre y plomo antes de 1938 por ser, durante ese período, insignificante.

-Petróleo crudo: la producción de petróleo entre 1927 y 1950 se obtuvo del Boletín del Banco Central del Ecuador (1956, p. 126). El valor de 1925 es tomado de las estadísticas de exportación del Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927). Para los años anteriores se asume una producción decreciente, hasta llegar a ser cero en 1900, mediante interpolación lineal.

Todos los precios corresponden a la cotización de 1950, tomados de “Wholesale Prices in 1950”, *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*, 114 (3), 1951, pp. 408–422, excepto para el oro, que fue obtenido de Officer y Williamson (2021).

Industria manufacturera

Para el período 1938-50 la evolución de la producción es tomada de CEPAL (1953, vol. 1, p. 112). Para antes de 1938 se usa la estructura de precios proporcionada por CEPAL (1953, vol. 3, p. 80) y se ha proyectado hacia atrás la producción mediante los indicadores que se mencionan a continuación. En todos los casos, los años para los que no se dispone de producción se han estimado mediante interpolación. La serie resultante ha sido deflactada a precios de 1950 usando el índice de precios al consumo.

-Alimentos y bebidas: producción de azúcar entre 1930 y 1937 a partir del consumo aparente que aparece en CEPAL (1953, vol. 1, p. 194). La producción de los años 1900 y 1908 fue obtenida de Dillon (1901) y Compañía «Guía del Ecuador» (1909), respectivamente; la producción de alcohol para 1900-06 es estimada a partir del impuesto al aguardiente que aparece en Compañía «Guía del Ecuador» (1909), y para 1933-37 del Boletín del Banco Central del Ecuador (1956); la producción de cerveza entre 1934 y 1937 es tomada del Banco Central del Ecuador (1956). Las tres series fueron agregadas usando los precios de 1950, tomados de Almeida Guzmán y Almeida Arroba (1988) y de 1948 tomados de CEPAL (1953, vol. 3, p. 79), y deflactadas utilizando el índice de precios al consumo.

-Textiles: la producción de sombreros de paja toquilla para los periodos 1900-05 y 1911-28 fue tomada de Trujillo León (1986). El precio tomado corresponde al de exportación.

-Cemento: las cifras de producción entre 1934 y 1937 son de CEPAL (1953, vol. 3, p. 89). La producción entre 1925 y 1929 está disponible en Tafunell (2006); los valores de

producción anteriores disminuyen hasta llegar a cero en 1923, cuando se puso en marcha la primera fábrica de cemento en Guayaquil (Tafunell, 2006, p. 44)

-Cueros y suelas: se utilizan los datos de exportación para aproximarse a esta producción; los datos de exportación de cuero para los años 1932, 1916-25 y 1900-12 fueron obtenidos de Compañía «Guía del Ecuador» (1909); Ministerio de Hacienda del Ecuador (1910, 1911, 1914); y Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927). Las exportaciones de suela corresponden a los años 1900-09, tomados de Compañía «Guía del Ecuador» (1909). Para ambos casos, los demás años, hasta 1938 fueron estimados mediante interpolación. Las dos series fueron agregadas usando los precios unitarios de exportación de la Dirección Nacional de Estadística (1944).

-Refinación de petróleo: la producción de derivados de petróleo es la correspondiente al período de 1930-37, y fue tomada del Boletín del Banco Central del Ecuador (1956). Para períodos anteriores, no existe evidencia de esta producción.

Construcción

El consumo aparente de cemento combina las series de producción e importación. Las cifras de importación de 1900 son de Dillon (1901), las de los años 1902-06 son tomados de la memoria de la Cámara de Comercio de Guayaquil (1907), y las de los años 1908-25 corresponden a las series oficiales de comercio exterior, tomadas del Ministerio de Hacienda del Ecuador (1910, 1911, 1914, 1917); y Ministerio de Previsión Social y Trabajo (1927). Los datos de 1925-50 se toman de CEPAL (1953, vol. 3, p. 89). La serie de producción de cemento, que comienza en 1924, fue tomada de las estimaciones de Tafunell (2006) hasta 1933. Para el resto del período, hasta 1950, se utilizan los datos de CEPAL (1953, vol. 3, p. 89). La importación de materiales de construcción, hasta 1924, utiliza las mismas fuentes que las usadas para la importación de cemento. Los datos entre 1928-50 son tomados de CEPAL (1953, vol. 3, p. 53). Para ambos casos, el resto de los años fueron estimados por interpolación.

El precio del cemento fue tomado de CEPAL (1953). La serie de materiales de construcción entre 1928 y 1950 se llevó a precios de 1950, empleando el índice de precios de importación de bienes de capital contenido en CEPAL (1953, vol. 3, p. 99),

previamente recalculado a 1950. Para los años anteriores, hasta 1900, se utilizó el índice general de precios de importación.

b) Series de PIB y PIB per cápita de Ecuador, 1900-1950

Tabla AI.1: Ecuador, Series de PIB y PIB per cápita 1900-1950 (dólares de 2011)

Año	PIB (Millones \$)	PIB per cápita (\$)
1900	2.428,20	1.639,57
1901	2.638,39	1.753,08
1902	2.607,67	1.704,36
1903	2.552,94	1.640,71
1904	2.911,50	1.840,39
1905	2.772,84	1.724,40
1906	2.907,96	1.778,57
1907	2.824,79	1.699,63
1908	2.916,97	1.726,02
1909	3.083,69	1.794,93
1910	3.405,03	1.949,07
1911	3.304,80	1.860,81
1912	3.264,57	1.807,62
1913	3.423,19	1.864,48
1914	3.473,77	1.860,61
1915	3.126,08	1.647,04
1916	3.501,65	1.815,27
1917	3.414,80	1.740,47
1918	3.236,15	1.622,94
1919	3.444,70	1.698,57
1920	3.520,81	1.708,30
1921	3.783,15	1.804,94
1922	3.826,11	1.795,45
1923	3.887,51	1.794,79
1924	4.013,11	1.821,66
1925	4.222,18	1.885,74
1926	3.944,18	1.732,18
1927	4.398,21	1.899,88
1928	4.685,29	1.991,20
1929	4.696,51	1.962,60
1930	5.028,29	2.066,71
1931	4.850,70	1.961,46
1932	4.757,21	1.892,29
1933	4.520,03	1.768,40
1934	5.106,89	1.964,94
1935	5.646,00	2.137,02

Año	PIB (Millones \$)	PIB per cápita (\$)
1936	6.272,97	2.335,43
1937	6.233,24	2.282,40
1938	6.437,61	2.318,19
1939	6.549,01	2.319,88
1940	6.664,46	2.322,11
1941	6.967,70	2.387,83
1942	7.570,76	2.551,65
1943	8.079,52	2.678,89
1944	8.155,08	2.658,98
1945	7.974,24	2.557,48
1946	8.435,62	2.661,08
1947	8.625,76	2.676,31
1948	8.987,90	2.742,72
1949	9.413,47	2.826,02
1950	10.059,39	2.970,00

Fuente: Elaboración propia, para más información ver capítulo 2.

c) Composición sectorial del PIB de Ecuador, 1900-1950

Tabla AI.2: Ecuador, composición sectorial del PIB 1900-1950 (%)

Año	Agricultura, ganadería y silvicultura	Explotación de minas y canteras	Industria Manufacturera	Construcción	Electricidad, gas, agua y saneamiento	Transporte, almacenaje y comunicaciones	Comercio al por mayor y menor	Banca, seguros y sector inmobiliario	Propiedad de Vivienda	Administración Pública y Defensa	Otros Servicios	Total
1900	59,27	0,16	7,29	1,85	0,08	4,72	5,17	0,66	10,48	4,14	6,18	100
1901	59,30	0,19	6,99	2,36	0,04	4,79	5,11	0,63	10,51	4,06	6,02	100
1902	57,91	0,67	7,23	1,11	0,03	4,84	5,35	0,74	11,50	4,29	6,34	100
1903	58,62	0,59	7,54	1,05	0,05	4,81	5,75	0,70	9,61	4,57	6,72	100
1904	57,22	1,15	7,07	1,22	0,05	4,96	5,71	0,63	11,21	4,38	6,40	100
1905	54,78	0,57	7,71	2,07	0,05	4,66	6,00	0,69	11,50	4,88	7,10	100
1906	55,59	0,62	7,57	1,37	0,06	4,56	5,67	0,76	11,81	4,89	7,09	100
1907	54,65	0,23	7,86	1,23	0,08	4,04	5,83	0,68	12,71	5,19	7,48	100
1908	51,78	2,30	7,20	1,38	0,06	5,62	5,97	0,82	13,04	4,86	6,97	100
1909	50,89	0,95	7,04	1,46	0,06	4,99	6,62	0,87	15,32	4,86	6,93	100
1910	48,35	0,76	6,58	1,97	0,06	4,18	5,77	0,71	20,40	4,63	6,58	100
1911	51,12	0,20	6,72	1,98	0,06	4,00	5,33	0,65	18,27	4,83	6,83	100
1912	50,53	0,40	7,11	2,31	0,09	4,03	5,58	0,72	16,65	5,23	7,35	100
1913	50,59	0,42	6,95	1,52	0,10	5,15	5,65	0,74	16,34	5,22	7,31	100
1914	51,04	0,45	7,03	1,56	0,16	5,20	5,80	0,80	15,03	5,40	7,51	100
1915	51,42	0,73	8,01	2,86	0,16	2,92	6,28	0,57	12,07	6,28	8,70	100
1916	59,72	0,82	7,34	1,49	0,11	2,48	6,66	0,50	6,90	5,88	8,10	100
1917	58,30	0,78	7,78	1,16	0,13	2,06	8,01	0,54	6,13	6,37	8,73	100
1918	59,75	0,74	7,72	0,68	0,08	1,73	7,55	0,55	5,92	6,46	8,82	100
1919	58,25	0,38	7,92	1,11	0,12	1,91	6,65	0,65	7,02	6,78	9,20	100
1920	57,73	0,30	7,24	1,26	0,18	2,42	7,46	0,79	7,74	6,33	8,55	100
1921	59,81	0,22	6,62	1,36	0,08	2,22	6,94	1,13	7,55	6,00	8,06	100
1922	57,74	0,41	6,90	2,54	0,14	2,37	6,76	0,68	8,17	6,12	8,18	100
1923	55,79	0,59	6,81	3,75	0,17	2,58	7,28	0,55	8,13	6,15	8,19	100
1924	54,06	0,68	7,19	4,53	0,16	2,56	7,64	0,47	8,31	6,19	8,19	100
1925	53,19	0,66	7,22	3,59	0,17	3,45	7,73	0,41	9,52	6,07	8,00	100

Año	Agricultura, ganadería y silvicultura	Explotación de minas y canteras	Industria Manufacturera	Construcción	Electricidad, gas, agua y saneamiento	Transporte, almacenaje y comunicaciones	Comercio al por mayor y menor	Banca, seguros y sector inmobiliario	Propiedad de Vivienda	Administración Pública y Defensa	Otros Servicios	Total
1926	54,09	1,06	7,78	3,56	0,28	2,09	8,24	0,32	7,20	6,65	8,72	100
1927	50,02	1,75	7,01	2,55	0,20	2,94	7,63	1,06	12,78	6,10	7,96	100
1928	49,36	2,18	6,60	3,61	0,21	3,98	7,68	1,17	11,74	5,86	7,60	100
1929	47,58	2,54	6,78	3,87	0,22	3,87	7,95	1,00	12,43	6,01	7,75	100
1930	47,62	2,78	8,64	3,14	0,20	3,84	7,66	0,92	11,12	6,16	7,92	100
1931	45,67	2,95	9,65	2,60	0,24	3,53	7,81	0,74	11,65	6,65	8,51	100
1932	45,61	2,84	10,16	1,43	0,26	3,26	7,34	1,41	11,79	7,00	8,90	100
1933	47,00	3,05	9,50	2,02	0,22	3,33	7,33	1,86	9,16	7,29	9,22	100
1934	50,32	2,81	9,29	2,03	0,24	4,93	6,97	1,33	6,78	6,77	8,53	100
1935	48,73	2,63	9,72	2,02	0,27	4,68	7,37	1,15	8,72	6,53	8,18	100
1936	49,81	2,52	9,09	1,17	0,26	3,99	7,50	1,10	10,91	6,07	7,57	100
1937	50,21	2,79	9,47	2,26	0,27	3,64	7,86	0,94	8,39	6,32	7,84	100
1938	46,57	2,77	10,21	2,03	0,29	4,12	7,76	1,09	10,68	6,48	8,00	100
1939	46,59	2,83	11,19	1,90	0,32	3,71	8,06	1,04	9,27	6,77	8,31	100
1940	44,02	3,14	12,57	2,03	0,37	3,67	8,47	1,16	8,67	7,16	8,75	100
1941	45,79	2,47	13,03	1,38	0,39	3,26	8,43	1,24	7,97	7,23	8,79	100
1942	44,54	2,91	13,43	1,07	0,41	3,49	8,38	1,16	8,82	7,15	8,65	100
1943	45,56	2,89	13,89	1,65	0,43	3,27	8,70	1,15	6,69	7,16	8,62	100
1944	43,38	3,21	13,83	1,83	0,43	3,85	9,13	1,21	7,16	7,27	8,71	100
1945	41,24	2,95	14,53	1,69	0,45	3,88	9,50	1,30	7,61	7,69	9,17	100
1946	39,18	2,45	15,99	1,92	0,50	4,33	9,57	1,17	7,34	8,02	9,52	100
1947	37,65	2,19	16,32	2,09	0,52	5,08	10,26	1,06	6,97	8,20	9,68	100
1948	38,72	2,38	16,21	2,20	0,52	4,77	10,41	1,18	5,80	8,19	9,62	100
1949	38,12	2,39	16,25	2,57	0,52	4,75	10,43	1,45	5,72	8,20	9,59	100
1950	38,62	2,26	15,89	2,71	0,51	5,16	10,21	1,42	5,83	8,04	9,35	100

Fuente: Elaboración propia, el procedimiento empleado se encuentra detallado en el capítulo 2.

Apéndice II

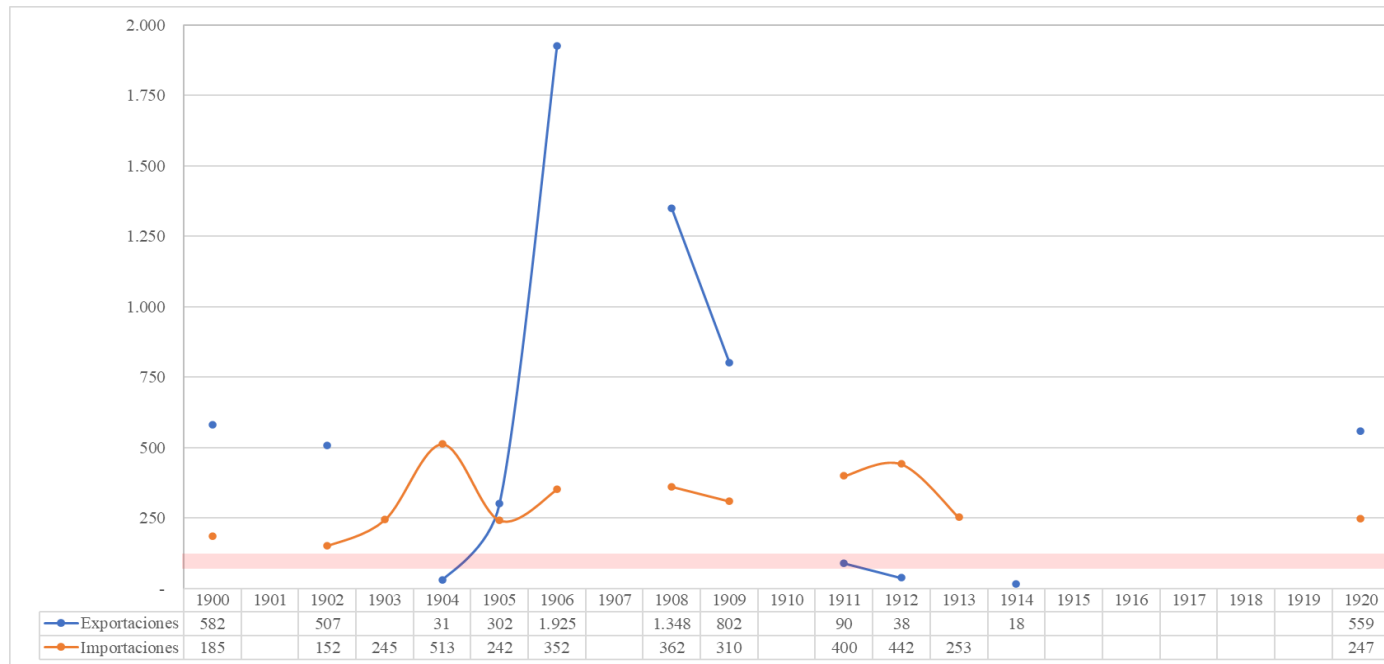
a) Series de Comercio Exterior

Tabla AII.1: Estimación del ajuste de las exportaciones ecuatorianas propuesta por Estrada (1922) (sucres corrientes)

AÑOS	EXPORTACIONES OFICIALES	IMPORTACIONES OFICIALES	EXPORTACIONES AJUSTADAS	IMPORTACIONES AJUSTADAS	X AJUSTADAS/OFICIALES	M AJUSTADAS/OFICIALES
1900	16.296.355,00	13.416.878,00	18.746.355,00	17.898.663,71	1,15	1,33
1901	16.625.665,00	15.126.281,00	19.075.665,00	19.608.066,71	1,15	1,30
1902	18.779.764,00	14.442.984,00	21.229.764,00	18.924.769,71	1,13	1,31
1903	17.566.076,00	11.069.814,00	20.016.076,00	15.551.599,71	1,14	1,40
1904	22.163.776,00	15.338.170,00	24.613.776,00	19.819.955,71	1,11	1,29
1908	26.561.754,00	20.442.852,00	29.011.754,00	24.924.637,71	1,09	1,22
1909	24.877.799,00	20.518.731,00	27.327.799,00	25.000.516,71	1,10	1,22
1910	26.263.123,00	16.466.613,00	28.713.123,00	20.948.398,71	1,09	1,27
1911	26.115.714,05	23.240.137,00	28.565.714,05	27.721.922,71	1,09	1,19
1912	28.167.829,00	21.305.681,66	30.617.829,00	26.287.467,37	1,09	1,23
1913	32.488.410,00	18.187.988,00	34.938.410,00	23.169.773,71	1,08	1,27
1914	26.875.650,00	17.289.644,00	30.775.650,00	26.849.644,00	1,15	1,55
1915	26.533.064,00	17.309.874,00	30.433.064,00	26.869.874,00	1,15	1,55
1916	36.148.335,00	19.250.207,00	40.048.335,00	28.810.207,00	1,11	1,50
1917	33.549.921,00	20.940.066,00	37.449.921,00	30.500.066,00	1,12	1,46
1918	27.491.229,00	16.687.720,00	31.391.229,00	26.247.720,00	1,14	1,57
1919	43.249.429,00	24.010.235,00	47.149.429,00	33.570.235,00	1,09	1,40
1920	49.855.956,00	43.565.555,00	53.755.956,00	53.125.555,00	1,08	1,22
1921	33.961.671,00	23.478.250,00	37.861.671,00	33.038.250,00	1,11	1,41

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Estrada (1922) y los datos de exportación que se encuentran detallados en el capítulo 3.

Figura AII.1: Índice de fiabilidad bilateral entre Ecuador y Bélgica, 1900-1920



Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas oficiales de comercio exterior y datos de Dedinger y Girard (2017).

Tabla AII.2: Ecuador, series de exportaciones e importaciones, 1890-1950

Año	Exportaciones corregidas		Importaciones	
	Dólares corrientes	Dólares constantes (1937)	Dólares corrientes	Dólares constantes (1937)
1890	7.494.716,5	5.499.241,9	7.690.283,6	4.374.138,6
1891	5.277.658,4	3.597.458,3	5.198.187,1	
1892	7.614.453,5	5.477.114,2	5.278.157,0	
1893	7.506.639,0	6.184.178,0	5.469.273,0	
1894				
1895				
1896				
1897	4.376.146,1	4.416.510,7	7.546.956,9	
1898	7.321.145,3	6.235.908,2	4.787.335,6	
1899	10.410.240,5	7.870.363,8	-	
1900	7.893.404,3	5.939.053,3	6.513.047,6	
1901	7.957.842,2	6.929.616,5	7.342.854,9	4.622.612,2
1902	8.702.518,2	7.439.861,7	6.943.742,3	3.229.119,4
1903	8.493.470,8	7.148.219,2	5.296.561,7	5.619.452,7
1904	10.477.642,5	8.421.977,6	7.338.837,3	5.356.219,1
1905	8.650.931,7	6.759.911,8		
1906	10.346.677,7	7.902.071,8		
1907	10.625.336,8	6.530.859,6		
1908	11.352.479,6	9.058.310,3	9.781.268,9	6.424.169,4
1909	11.472.389,4	9.573.252,5	9.817.574,6	9.801.874,9
1910	13.184.600,4	10.725.883,8	7.954.885,5	4.746.458,3
1911	12.655.462,6	11.424.073,9	11.281.619,9	
1912	12.465.894,6	11.578.814,9	10.443.961,6	5.903.875,7
1913	15.063.344,5	13.672.139,1	8.702.386,6	
1914	12.736.360,2	12.171.792,9	8.194.144,1	
1915	12.306.830,2	10.233.155,9	8.051.104,2	5.013.576,7
1916	16.191.845,7	12.229.459,1	8.632.379,8	11.439.486,5
1917	13.507.289,9	13.996.511,2	8.443.575,0	10.789.493,1
1918	10.678.086,8	12.154.285,1	6.493.276,3	6.529.148,5
1919	20.163.048,1	13.225.008,0	11.219.736,0	7.493.412,9
1920	22.155.413,3	13.108.273,8	19.362.468,9	13.199.149,0
1921	9.742.405,5	13.169.572,3	6.785.621,4	7.741.543,0
1922	10.699.115,7	13.502.612,1	7.864.339,1	11.193.171,1
1923	7.948.378,5	11.219.977,4	7.683.248,0	12.336.648,3

Año	Exportaciones corregidas		Importaciones	
	Dólares corrientes	Dólares constantes (1937)	Dólares corrientes	Dólares constantes (1937)
1924	12.040.978,9	11.013.534,2	10.517.499,0	15.098.150,3
1925	16.553.590,3	10.453.988,7	12.785.882,9	14.533.828,4
1926	12.419.337,0	8.602.007,6	9.193.957,8	13.883.419,1
1927	19.104.782,0	12.126.215,9	11.387.225,5	15.401.898,0
1928	20.150.153,4	13.080.792,7	16.518.710,4	16.782.041,1
1929	16.931.809,2	12.231.365,8	16.865.857,5	16.694.764,4
1930	15.767.524,8	12.310.760,7	12.669.585,3	12.870.160,0
1931	11.133.465,4	10.101.329,5	8.727.945,0	9.209.622,8
1932	8.708.185,1	9.997.957,1	6.176.142,2	8.436.305,2
1933	7.407.058,8	9.383.010,4	5.309.630,1	7.321.834,7
1934	12.978.365,4	15.195.609,3	7.535.564,5	9.528.317,8
1935	11.085.418,7	17.366.414,6	9.565.948,7	12.208.407,1
1936	14.096.501,5	18.651.536,6	10.270.958,0	12.493.833,8
1937	14.793.636,4	14.793.636,4	11.967.545,5	11.967.545,5
1938	12.455.886,7	16.131.827,8	11.051.781,7	12.718.335,3
1939	11.436.319,8	15.100.646,1	10.190.229,2	12.582.019,6
1940	10.101.919,4	13.364.906,0	11.116.654,6	13.128.240,7
1941	13.311.406,7	13.803.740,1	9.966.615,3	10.255.033,2
1942	20.295.319,4	13.680.956,8	13.869.105,1	12.884.656,6
1943	27.879.148,9	17.172.513,2	15.459.786,7	11.144.636,3
1944	33.094.425,5	17.624.028,4	23.486.233,0	15.782.338,6
1945	27.991.407,4	14.556.394,5	23.964.706,9	15.165.058,1
1946	39.787.459,3	14.860.031,5	30.686.387,4	19.952.918,9
1947	45.915.637,0	14.313.184,9	44.776.231,0	24.100.112,0
1948	49.025.000,0	15.468.412,7	37.305.977,7	24.754.467,2
1949	31.378.,000,0	13.851.451,0	33.963.666,9	24.435.055,8
1950	64.243.000,0	19.675.390,9	30.344.437,7	24.977.768,9

Fuente: Elaboración propia. La información sobre las fuentes y método empleado se encuentra detallada en la sección 2 del capítulo 3.

Tabla AII.3: Términos de intercambio, 1890-1950

	Índice de precios de exportación	Índice de precios de importación	Términos de intercambio		Índice de precios de exportación	Índice de precios de importación	Términos de intercambio
Año	1937=100	1937=100	1937=100	Año	1937=100	1937=100	1937=100
1890	16,14	20,82	77,52	1923	30,85	27,12	113,75
1891	18,58			1924	49,99	31,85	156,94
1892	20,06			1925	62,19	34,55	179,99
1893	21,23			1926	67,20	30,82	218,02
1894				1927	71,76	33,67	213,09
1895				1928	70,30	44,90	156,57
1896				1929	63,30	46,20	137,01
1897	18,53			1930	58,80	45,20	130,09
1898	22,01			1931	50,60	43,50	116,32
1899	24,74			1932	44,50	37,40	118,98
1900	24,89			1933	42,70	39,20	108,93
1901	21,51	29,75	72,30	1934	64,60	59,80	108,03
1902	22,12	40,66	54,40	1935	58,90	72,30	81,47
1903	22,58	17,91	126,06	1936	70,70	76,90	91,94
1904	23,64	26,03	90,80	1937	100,00	100,00	100,00
1905	24,20			1938	94,20	106,00	88,87
1906	24,64			1939	99,90	106,80	93,54
1907	30,91			1940	107,40	120,30	89,28
1908	23,81	28,93	82,31	1941	131,50	132,50	99,25
1909	22,77	19,03	119,65	1942	194,20	140,90	137,83
1910	23,13	31,54	73,34	1943	208,10	177,90	116,98
1911	20,75			1944	240,70	190,70	126,22
1912	19,97	32,81	60,86	1945	236,00	193,90	121,71
1913	20,93			1946	328,60	190,10	172,86
1914	20,07			1947	393,70	228,00	172,68
1915	23,51	31,39	74,89	1948	368,10	246,30	149,45
1916	26,84	15,30	175,45	1949	316,70	231,60	136,74
1917	21,76	17,64	123,32	1950	425,00	205,40	206,91
1918	20,53	23,24	88,34				
1919	29,66	29,13	101,83				
1920	34,57	30,01	115,22				
1921	23,27	27,57	84,40				
1922	30,76	27,27	112,78				

Fuente: Elaboración propia a partir de: entre 1928 y 1950, datos de CEPAL (1953, vol. 3); para el resto de años, hasta completar la serie, los índices fueron calculado siguiendo el procedimiento detallado en el capítulo 3.

Tabla AII.4: Ecuador, series de balanza comercial (dólares corrientes), y exportaciones e importaciones per cápita (dólares corrientes)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Exportaciones per cápita	Importaciones per cápita
1890	7.494.716,56	7.690.283,57	- 195.567,01	5,70	5,84
1891	5.277.658,49	5.198.187,08	79.471,41	3,97	3,91
1892	7.614.453,53	5.278.157,03	2.336.296,50	5,67	3,93
1893	7.506.639,05	5.469.272,99	2.037.366,06	5,52	4,02
1894					
1895					
1896					
1897	4.376.146,18	7.546.956,95	- 3.170.810,77	3,06	5,28
1898	7.321.145,33	4.787.335,58	2.533.809,75	5,07	3,31
1899	10.410.240,53			7,12	
1900	7.893.404,37	6.513.047,57	1.380.356,80	5,33	4,40
1901	7.957.842,23	7.342.854,85	614.987,38	5,29	4,88
1902	8.702.518,27	6.943.742,31	1.758.775,96	5,69	4,54
1903	8.493.470,81	5.296.561,72	3.196.909,09	5,46	3,40
1904	10.477.642,58	7.338.837,32	3.138.805,26	6,62	4,64
1905	8.650.931,73			5,38	
1906	10.346.677,78			6,33	
1907	10.625.336,84			6,39	
1908	11.352.479,61	9.781.268,90	1.571.210,71	6,72	5,79
1909	11.472.389,47	9.817.574,64	1.654.814,83	6,68	5,71
1910	13.184.600,48	7.954.885,51	5.229.714,98	7,55	4,55
1911	12.655.462,65	11.281.619,90	1.373.842,74	7,13	6,35
1912	12.465.894,61	10.443.961,60	2.021.933,01	6,90	5,78
1913	15.063.344,50	8.702.386,60	6.360.957,89	8,20	4,74
1914	12.736.360,19	8.194.144,08	4.542.216,11	6,82	4,39
1915	12.306.830,23	8.051.104,19	4.255.726,05	6,48	4,24
1916	16.191.845,74	8.632.379,82	7.559.465,92	8,39	4,48
1917	13.507.289,92	8.443.575,00	5.063.714,92	6,88	4,30
1918	10.678.086,77	6.493.276,26	4.184.810,51	5,36	3,26
1919	20.163.048,13	11.219.735,98	8.943.312,15	9,94	5,53

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Exportaciones per cápita	Importaciones per cápita
1920	22.155.413,33	19.362.468,89	2.792.944,44	10,75	9,39
1921	9.742.405,49	6.785.621,39	2.956.784,10	4,65	3,24
1922	10.699.115,69	7.864.339,11	2.834.776,58	5,02	3,69
1923	7.948.378,50	7.683.248,02	265.130,48	3,67	3,55
1924	12.040.978,93	10.517.499,01	1.523.479,92	5,47	4,77
1925	16.553.590,28	12.785.882,87	3.767.707,41	7,39	5,71
1926	12.419.337,04	9.193.957,81	3.225.379,23	5,45	4,04
1927	19.104.782,04	11.387.225,55	7.717.556,49	8,25	4,92
1928	20.150.153,39	16.518.710,36	3.631.443,03	8,56	7,02
1929	16.931.809,15	16.865.857,46	65.951,69	7,08	7,05
1930	15.767.524,75	12.669.585,35	3.097.939,41	6,48	5,21
1931	11.133.465,35	8.727.944,95	2.405.520,40	4,50	3,53
1932	8.708.185,05	6.176.142,17	2.532.042,88	3,46	2,46
1933	7.407.058,82	5.309.630,08	2.097.428,74	2,90	2,08
1934	12.978.365,38	7.535.564,54	5.442.800,84	4,99	2,90
1935	11.085.418,72	9.565.948,67	1.519.470,05	4,20	3,62
1936	14.096.501,46	10.270.958,02	3.825.543,44	5,25	3,82
1937	14.793.636,36	11.967.545,45	2.826.090,91	5,42	4,38
1938	12.455.886,74	11.051.781,74	1.404.104,99	4,49	3,98
1939	11.436.319,78	10.190.229,22	1.246.090,56	4,05	3,61
1940	10.101.919,39	11.116.654,64	- 1.014.735,25	3,52	3,87
1941	13.311.406,67	9.966.615,27	3.344.791,40	4,56	3,42
1942	20.295.319,44	13.869.105,07	6.426.214,38	6,84	4,67
1943	27.879.148,94	15.459.786,74	12.419.362,20	9,24	5,13
1944	33.094.425,53	23.486.232,98	9.608.192,55	10,79	7,66
1945	27.991.407,41	23.964.706,89	4.026.700,52	8,98	7,69
1946	39.787.459,26	30.686.387,41	9.101.071,85	12,55	9,68
1947	45.915.637,04	44.776.231,04	1.139.406,00	14,25	13,89

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Exportaciones per cápita	Importaciones per cápita
1948	49.025.000,00	37.305.977,70	11.719.022,30	14,96	11,38
1949	31.378.000,00	33.963.666,94	- 2.585.666,94	9,42	10,20
1950	64.243.000,00	30.344.437,69	33.898.562,31	18,97	8,96

Fuente: Exportaciones e importaciones corrientes obtenidas de la tabla AII-2. Las exportaciones per cápita fueron calculadas usando los datos de población de Yáñez et al. (2014).

Tabla AII.5: Ratio de apertura económica: (exportaciones + importaciones) / PIB, dólares de 1950

Año	Exportaciones	Importaciones	PIB	Apertura (X+M)/PIB
1900	14.948.533,40		88.112.421,05	16,97%
1901	17.441.770,38	5.615.231,21	95.916.334,84	24,04%
1902	18.726.052,10	3.922.512,00	94.361.494,78	24,00%
1903	17.991.991,08	6.826.124,48	91.153.987,35	27,23%
1904	21.198.027,28	6.506.366,41	103.810.148,03	26,69%
1905	17.014.625,53		100.382.133,26	16,95%
1906	19.889.429,73		106.881.525,25	18,61%
1907	16.438.103,40		103.900.354,57	15,82%
1908	22.799.669,53	7.803.638,91	106.566.058,00	28,72%
1909	24.095.773,65	11.906.643,13	111.272.076,25	32,36%
1910	26.996.934,23	5.765.670,92	122.451.779,83	26,76%
1911	28.754.271,11		120.182.299,84	23,93%
1912	29.143.752,55	7.171.621,90	119.300.306,40	30,44%
1913	34.412.627,00		124.090.586,43	27,73%
1914	30.636.271,97		125.359.767,30	24,44%
1915	25.756.743,38	6.090.147,95	113.486.265,85	28,06%
1916	30.781.417,19	13.895.901,02	124.940.945,97	35,76%
1917	35.229.068,07	13.106.333,76	120.086.355,87	40,25%
1918	30.592.204,81	7.931.160,24	113.683.348,55	33,89%
1919	33.287.202,98	9.102.482,35	121.053.440,71	35,02%
1920	32.993.384,24	16.033.417,85	123.094.899,03	39,83%
1921	33.147.671,94	9.403.893,70	132.792.372,82	32,04%
1922	33.985.929,47	13.596.693,95	135.010.788,16	35,24%
1923	28.240.562,52	14.985.711,33	137.221.160,37	31,50%
1924	27.720.947,18	18.340.193,93	141.437.678,84	32,57%
1925	26.312.577,18	17.654.694,60	149.062.227,42	29,50%
1926	21.651.160,53	16.864.622,14	140.175.736,08	27,48%
1927	30.521.555,07	18.709.165,78	155.748.324,67	31,61%
1928	32.924.214,59	20.394.873,20	165.937.321,10	32,13%
1929	30.786.216,17	20.277.851,12	166.716.698,33	30,63%
1930	30.986.052,23	15.631.578,64	178.753.329,36	26,08%
1931	25.424.937,74	11.189.266,42	172.877.525,41	21,18%
1932	25.164.750,51	10.248.716,81	168.990.963,86	20,96%
1933	23.616.936,37	8.899.849,43	160.589.168,08	20,25%
1934	38.247.185,33	11.577.783,69	180.052.372,36	27,67%
1935	43.711.078,74	14.830.072,91	199.234.915,37	29,38%
1936	46.945.717,02	15.177.054,16	222.231.461,54	27,95%
1937	37.235.423,66	14.537.350,65	222.198.702,91	23,30%
1938	40.603.637,19	15.451.350,54	229.591.139,85	24,42%

Año	Exportaciones	Importaciones	PIB	Apertura (X+M)/PIB
1939	38.008.163,86	15.288.596,12	234.073.609,41	22,77%
1940	33.639.324,80	15.949.789,63	237.070.830,77	20,92%
1941	34.743.865,31	12.459.785,61	246.273.481,13	19,17%
1942	34.434.821,26	15.652.634,07	267.830.849,71	18,70%
1943	43.223.031,11	13.531.132,86	285.638.049,25	19,87%
1944	44.359.489,98	19.176.497,11	288.265.829,70	22,04%
1945	36.638.288,32	18.425.342,78	282.592.195,94	19,49%
1946	37.402.539,60	24.064.947,04	298.363.844,94	20,60%
1947	36.026.132,58	29.277.497,42	304.520.814,26	21,44%
1948	54.793.639,41	30.074.000,10	316.702.311,39	26,80%
1949	41.555.483,08	29.684.243,01	331.751.283,58	21,47%
1950	64.243.000,00	30.344.437,69	355.430.107,53	26,61%

Fuente: Elaboración propia, las series de exportaciones e importaciones son tomadas de la tabla AII.2 y se han expresado en dólares de 1950 utilizando los índices de precios de exportación e importación, respectivamente (ver tabla AIII.3); la serie de PIB corresponde a nuestra estimación (precios de 1950).
Para más detalles, ver el Apéndice I.

Tabla AII.6: Consumo mundial de cacao 1894-1924 (toneladas)

Países	1894	1903	1904	1913	1914	1920	1921	1922	1923	1924
Estados Unidos	7.936,00	27.292,00	32.164,00	67.595,00	74.379,00	142.776,00	124.416,00	150.701,00	181.862,00	165.450,00
Alemania	8.320,00	21.634,00	27.101,00	51.053,00	52.000,00	45.059,00	102.953,00	84.006,00	50.749,00	88.093,00
Holanda	9.656,00	10.730,00	10.184,00	30.016,00	32.095,00	25.385,00	28.785,00	36.137,00	39.083,00	41.065,00
Gran Bretaña	9.951,00	18.681,00	20.543,00	27.586,00	29.038,00	51.483,00	47.164,00	51.341,00	50.601,00	52.677,00
Francia	14.871,00	20.742,00	21.794,00	27.774,00	26.085,00	45.288,00	33.215,00	38.568,00	38.345,00	43.323,00
Suiza	2.116,00	5.856,00	6.839,00	10.248,00	10.078,00	10.483,00	6.389,00	2.986,00	5.643,00	8.216,00
España	6.727,00	6.027,00	5.816,00	6.166,00	6.911,00	8.536,00	7.953,00	8.496,00	10.267,00	10.000,00
Bélgica	969,00	2.768,00	2.792,00	6.131,00	5.000,00	6.233,00	9.280,00	9.232,00	9.233,00	7.500,00
Canadá	125,00	526,00	600,00	1.750,00	2.000,00	5.331,00	8.417,00	7.757,00	9.185,00	6.078,00
Italia	650,00	468,00	480,00	2.457,00	2.275,00	4.731,00	4.216,00	4.813,00	5.408,00	6.200,00
Austria	871,00	2.035,00	2.710,00	6.158,00	7.700,00	1.456,00	4.605,00	2.394,00	2.883,00	4.200,00
Checoslovaquia	-	-	-	-	-	2.428,00	3.889,00	3.837,00	6.543,00	8.650,00
Hungría	-	-	-	-	-	15,00	40,00	250,00	720,00	1.674,00
Dinamarca	515,00	1.150,00	996,00	2.022,00	2.361,00	2.853,00	3.063,00	1.844,00	1.975,00	3.178,00
Suecia	405,00	775,00	871,00	1.600,00	1.766,00	3.489,00	1.917,00	3.417,00	3.382,00	4.374,00
Noruega	120,00	440,00	472,00	1.201,00	1.443,00	3.392,00	3.601,00	2.222,00	2.369,00	2.241,00
Australia	249,00	444,00	500,00	1.000,00	1.200,00	8.500,00	7.000,00	8.000,00	9.000,00	8.000,00
Portugal	-	136,00	140,00	227,00	300,00	116,00	204,00	317,00	208,00	183,00
Otros Países	1.018,00	2.762,00	1.314,00	8.707,00	8.300,00	6.434,00	6.131,00	5.491,00	8.990,00	13.110,00
TOTAL	64.507,00	122.326,00	139.372,00	251.691,00	262.931,00	374.188,00	403.238,00	421.809,00	436.446,00	474.212,00

Fuente: Roberts (1980).

**Tabla AII.7: Ecuador, series de precios de exportación (dólares corrientes).
Principales productos**

Año	Arroz	Bananas	Cacao	Café
	Dólares/Quintal	Dólares/Kilo	Dólares/Quintal	Dólares/Quintal
1890			12,21	16,23
1891			13,53	16,33
1892			14,11	15,08
1893			12,11	15,14
1894			11,45	0,00
1895			9,34	14,81
1896			9,79	11,55
1897			11,40	9,75
1898			13,46	6,29
1899			11,42	5,79
1900			12,04	5,01
1901			10,10	7,32
1902			9,86	6,27
1903			9,90	6,09
1904			10,33	6,96
1905			10,87	8,62
1906			11,30	8,47
1907			16,17	8,18
1908			10,72	6,70
1909			8,95	6,88
1910			9,08	8,47
1911	1,56	0,02	8,83	10,97
1912	2,34	0,02	9,31	13,08
1913	1,14	0,02	9,76	10,25
1914	2,15	0,02	8,53	8,86
1915	2,69	0,02	11,86	8,78
1916	4,04	0,02	11,09	8,29
1917	1,60	0,02	7,30	9,04
1918		0,02	6,73	8,91
1919		0,02	16,57	16,04
1920		0,01	13,62	11,80
1921	3,30	0,01	3,64	6,97
1922	3,28	0,01	3,82	9,49
1923	2,59	0,01	6,30	9,24
1924	2,79	0,01	9,05	14,70
1925	4,25	0,01	12,01	18,83
1926	4,12		13,07	17,24
1927	4,08		13,70	16,23
1928	2,81		10,68	17,58
1929	3,43		11,23	15,39
1930	3,33		10,11	8,42

Año	Arroz	Bananas	Cacao	Café
	Dólares/Quintal	Dólares/Kilo	Dólares/Quintal	Dólares/Quintal
1931	2,00		7,64	6,40
1932	1,55	0,02	5,49	8,70
1933	1,82		5,92	6,41
1934	2,22	0,04	6,03	8,47
1935	2,01	0,05	4,71	5,33
1936	2,32	0,13	7,79	5,54
1937	2,74	0,12	9,56	6,93
1938	2,03	0,10	6,76	3,81
1939	1,93	0,10	7,79	3,38
1940	2,05	0,10	7,59	2,95
1941	3,12	0,10	7,17	5,86
1942	4,37	0,11	8,05	7,49
1943	4,82	0,10	8,25	6,68
1944	5,20	0,10	8,27	6,61
1945	5,81	0,12	9,03	9,29
1946	8,91	0,17	14,02	13,76
1947	8,34	0,26	29,20	11,18
1948	5,92	0,29	23,54	9,11
1949	4,69	0,37	12,85	17,78
1950	5,26	0,48	23,48	29,01

Fuente: Elaboración propia a partir de las series de comercio exterior. Cifras originales en sucres, transformadas a dólares corrientes. Los precios de las bananas corresponden al precio de exportación promedio. El tipo de cambio se obtuvo de Almeida (1988), Arosemena (1990) y Officer (2021). Para más detalles ver el texto.

Apéndice III

a) El deflactor de las series de agroexportaciones de Ecuador

El cálculo del deflactor de las series de exportaciones agrícolas (1950=100) fue el resultado de una media ponderada elaborada a partir de los índices de precios individuales de seis productos: arroz, bananas, cacao, café, caucho y tagua, los cuales, en promedio, representaron el 92% de las agroexportaciones durante nuestro período de interés. Hemos calculado tres series utilizando como ponderaciones de los precios de cada producto sus pesos en las exportaciones en 3 años: 1900, 1925 y 1950. El deflactor final es el resultado de promediar dichas series, con ponderaciones variables en el tiempo. Por ejemplo, entre 1900 y 1925 utilizamos una media ponderada de las series con base 1900 y 1925, en que el peso de la primera se va reduciendo del 100% al 0% con el paso de los años, mientras que el peso de la segunda va aumentando, desde el 0% en 1900 hasta el 100% en 1925. El mismo procedimiento se aplica entre 1925 y 1950.

Los índices de precios individuales fueron obtenidos de las siguientes fuentes: entre los años 1925 y 1950 los índices de precios del arroz, las bananas, el cacao y el café son de CEPAL (1953, vol. 3, cuadro 11). Para el resto de productos y períodos, hasta completar la serie, se siguió el mismo método empleado por CEPAL (1953, vol. 3, p. 6). Es decir, se calculó un índice de precios de tipo Paasche (ver fórmula 3), utilizando como año base 1925 (1925=100). Los precios unitarios y volúmenes de exportación de cada año corriente fueron obtenidos de: Banco Central del Ecuador (1957); Compañía «Guía del Ecuador» (1909); Dillon (1901); Dirección Nacional de Estadística (1944) y Ministerio de Hacienda del Ecuador (1910, 1911, 1917).

Con el índice de precios obtenido se expresó nuestra serie de agroexportaciones a precios de 1950. La ratio Agroexportaciones/PIB agrícola es el resultado de dividir la serie deflactada entre la producción agrícola calculada en el capítulo 2 (también a precios de 1950).

b.- Las ratios Agroexportación/PIB agrícola de los demás países fueron calculadas a partir de las siguientes fuentes: las series de agroexportación y producción agrícola de Argentina proceden de Ferreres (2010), tablas C.3.2 y 8.1.2 (en dólares de 1993); y las

de Perú de Seminario (2016), tabla VII-84 (en dólares de 1979). En el caso de Chile, la serie de producción agrícola se obtuvo de Díaz et al. (2016, tabla 1.2), mientras que la serie de agroexportaciones fue calculada utilizando el porcentaje de las exportaciones agrícolas por el total de exportaciones (FOB). Ambas series fueron obtenidas de la misma fuente (tablas 5.1.6 y 5.1, respectivamente) y expresadas en pesos de 2003. Dado que nuestra comparación es a partir de proporciones, para este ejercicio hemos optado por no llevar las series a un año y moneda común.

Tabla AIII.1 Ecuador: Agroexportaciones como proporción de la producción agrícola, 1900-1950

AÑO	EXPORTACIONES AGRÍCOLAS (sucres corrientes)	IP EXP AGRÍCOLAS (1950=100)	(A) EXPORTACIONES AGRÍCOLAS (sucres de 1950)	(B) PRODUCCIÓN AGRÍCOLA (sucres de 1950)	A/B
1900	15.062.760,00	4,93	305.715.610,87	945.867.894,93	0,32
1901	15.818.691,00	4,36	363.090.893,41	1.028.228.777,29	0,35
1902	17.162.431,00	4,65	369.327.125,38	992.389.188,75	0,37
1903	15.809.682,00	4,75	332.807.030,65	983.484.542,16	0,34
1904	20.696.168,00	5,02	412.452.411,41	1.094.950.953,17	0,38
1905	16.534.279,00	5,00	330.665.574,91	998.291.401,15	0,33
1906	18.874.569,00	5,03	375.007.997,52	1.062.423.801,43	0,35
1907	19.591.496,00	6,46	303.291.756,67	1.014.620.490,56	0,30
1908	21.232.160,00	5,59	379.947.601,92	992.723.370,75	0,38
1909	20.935.881,00	5,07	413.236.562,24	1.031.304.805,76	0,40
1910	24.034.950,00	5,28	455.442.176,87	1.081.948.655,48	0,42
1911	22.683.210,99	4,81	471.886.848,24	1.110.321.082,05	0,43
1912	21.637.542,00	4,66	464.200.826,70	1.084.123.652,60	0,43
1913	27.777.590,55	5,62	494.691.812,14	1.138.219.201,14	0,43
1914	23.193.685,95	5,49	422.493.095,80	1.165.317.806,10	0,36
1915	21.260.418,08	5,94	357.832.177,89	1.056.353.158,77	0,34
1916	32.345.460,00	6,30	513.378.109,91	1.374.416.253,60	0,37
1917	28.241.988,00	5,31	531.635.810,23	1.308.408.559,48	0,41
1918	23.590.551,00	4,88	483.176.601,38	1.270.807.338,02	0,38
1919	38.025.488,00	7,00	543.311.916,56	1.318.789.596,70	0,41
1920	44.115.251,00	8,42	523.962.985,84	1.335.741.456,39	0,39
1921	30.090.346,00	5,18	580.382.508,25	1.486.930.596,93	0,39
1922	40.043.118,00	6,94	576.610.319,09	1.451.795.560,80	0,40
1923	32.019.246,00	6,34	504.837.792,05	1.425.252.241,23	0,35
1924	54.077.274,00	10,54	513.220.295,92	1.425.909.959,43	0,36
1925	63.719.801,00	12,91	493.552.314,33	1.476.028.103,51	0,33
1926	47.042.621,40	11,15	421.922.025,28	1.402.160.592,06	0,30
1927	56.113.602,00	14,26	393.411.016,62	1.445.726.506,44	0,27
1928	58.125.216,00	12,79	454.321.230,87	1.519.956.127,84	0,30
1929	46.043.352,00	11,02	417.797.152,89	1.468.672.382,13	0,28
1930	39.477.827,00	9,85	400.890.799,71	1.573.721.731,41	0,25
1931	23.514.689,00	6,92	339.645.642,33	1.455.785.831,09	0,23
1932	17.136.128,00	6,80	251.851.127,01	1.426.092.617,08	0,18
1933	17.419.405,00	7,21	241.700.779,20	1.396.207.259,76	0,17
1934	57.593.853,00	12,77	450.868.508,48	1.688.854.591,87	0,27
1935	54.138.546,00	11,05	489.874.171,91	1.808.101.341,31	0,27

AÑO	EXPORTACIONES AGRÍCOLAS (sucres corrientes)	IP EXP AGRÍCOLAS (1950=100)	(A) EXPORTACIONES AGRÍCOLAS (sucres de 1950)	(B) PRODUCCIÓN AGRÍCOLA (sucres de 1950)	A/B
1936	80.171.568,00	15,34	522.774.536,47	2.053.280.799,41	0,25
1937	106.465.205,00	20,84	510.888.361,94	2.057.006.419,53	0,25
1938	94.144.965,00	18,48	509.330.113,12	1.970.101.922,48	0,26
1939	90.299.473,00	20,87	432.661.047,48	2.005.289.077,04	0,22
1940	90.109.760,00	22,16	406.590.060,34	1.927.881.287,63	0,21
1941	110.824.519,00	23,28	476.004.680,38	2.096.985.640,58	0,23
1942	188.192.616,00	29,80	631.471.561,94	2.215.957.953,00	0,28
1943	263.647.672,00	29,96	879.973.313,70	2.419.281.769,94	0,36
1944	300.400.072,00	30,85	973.744.323,24	2.324.846.003,17	0,42
1945	220.807.523,00	33,86	652.105.128,36	2.161.349.876,18	0,30
1946	369.790.434,00	48,14	768.112.248,38	2.171.848.415,36	0,35
1947	504.359.513,00	76,69	657.622.553,54	2.134.086.638,20	0,31
1948	500.415.235,00	81,40	614.794.610,97	2.287.306.926,98	0,27
1949	406.144.988,00	68,82	590.181.668,80	2.358.080.923,16	0,25
1950	757.988.444,47	100,00	757.988.444,47	2.553.168.200,00	0,30

Fuente: Los datos de exportación fueron obtenidos de los Anuarios de Comercio Exterior (1910, 1911, 1914, 1917, 1923), los Boletines Mensuales de Recaudación fiscal y Comercial de los años 1934-1936 y (1944), el Ministerio de Hacienda del Ecuador y Banco Central del Ecuador (1951b; boletines mensuales noviembre-diciembre de 1940; noviembre de 1947; enero-febrero de 1949; noviembre-diciembre de 1951; marzo abril de 1956; noviembre-diciembre de 1957) Los datos del PIB fueron calculados a partir de las series obtenidas en el capítulo 2.

REFERENCIAS

Fuentes Primarias y Publicaciones Oficiales

- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Registro Oficial #449 del 20 de octubre de 2008. Quito
<https://doi.org/10.2307/j.ctvm204k6.6>
- Banco Central del Ecuador. (1940). *Boletín estadístico mensual, noviembre-diciembre*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (1947). *Boletín estadístico mensual, enero-marzo*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (1949). *Boletín estadístico mensual, enero-febrero*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (1951a). *Boletín estadístico mensual, noviembre-diciembre*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (1951b). *Comercio Exterior Ecuatoriano #38-39* [Series de Comercio Exterior]. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (1956). *Boletín estadístico mensual, marzo-abril*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (1957). *Boletín estadístico mensual, noviembre-diciembre*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (1985). *Cuentas Nacionales del Ecuador #7: 1975-1984*. Quito: Banco Central de Ecuador. División Técnica.
- Banco Central del Ecuador. (1995). *Desempeño del comercio exterior ecuatoriano y perspectivas de mediano plazo* (Nota Técnica #20). Quito: Banco Central del Ecuador. Dirección General de Estudios.
- Banco Central del Ecuador. (1997). *70 años de información estadística, 1927-1997*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (2012). *Retropolación de las Cuentas Nacionales 1965-2007. Bienes y Servicios*. Quito: Banco Central del Ecuador.
https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/Presen_retro.pdf

- Banco Central del Ecuador. (2017). *Noventa Años del Banco Central del Ecuador. Series Estadísticas Históricas 1927-2017*. Quito: EDITOGRAM-MEDIOS PÚBLICOS. <http://repositorio.bce.ec:8080/handle/32000/2078>
- Banco Central del Ecuador. (2022). *Información estadística mensual*. Boletín de información estadística, octubre de 2021. <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Banco Mundial. (2010). *Ecuador: Diversification and Sustainable Growth In an Oil-Dependent Country* (Nº 46551-EC). Washington D.C.: Banco Mundial. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/18503>
- Banco Mundial. (2021). *Crecimiento del PIB (% anual) | Data*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
- Banco Mundial. (2022). *Nuevos enfoques para cerrar la Brecha Fiscal. Informe Económico de América Latina y el Caribe, octubre 2022*. Washington D.C.: Banco Mundial. <https://www.bancomundial.org/es/events/2022/09/25/closing-the-fiscal-gap>
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (1907). *Memoria que presenta el Presidente de la Cámara de Comercio de Guayaquil*. Guayaquil: Sociedad Filantrópica del Guayas.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (1927). *Revista Comercio Internacional*. Guayaquil: Cámara de Comercio de Guayaquil, edición diciembre.
- CEPAL. (1953). *El Desarrollo Económico del Ecuador*. Ciudad de México: United Nations.
- CEPAL. (1955). *Foreign Capital in Latin America*. New York: Comisión Económica para América Latina.
- CEPAL. (1964). *El Financiamiento Externo de América Latina*. New York: Comisión Económica para América Latina.
- CEPAL. (1968). *Cuadros del Producto e Ingreso Nacional del Ecuador*. Comisión Económica para América Latina. Información no publicada.
- CEPAL. (1978). *Series históricas del crecimiento de América Latina* (Cuadernos de la CEPAL). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.
- CEPAL. (2005). *América Latina y el Caribe: Series Regionales Oficiales de Cuentas Nacionales, 1950-2002*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.
- CEPAL. (2021a). *CEPALSTAT*. https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e

- CEPAL. (2021b). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Dinámica laboral y políticas de empleo para una recuperación sostenible e inclusiva más allá de la crisis del COVID-19*. Comisión Económica para América Latina.
- CEPAL. (2021c). *La paradoja de la recuperación en América Latina y el Caribe. Crecimiento con persistentes problemas estructurales: Desigualdad, pobreza, poca inversión y baja productividad* (COVID-19. Respuesta. Informe especial #11). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.
- CEPAL. (2022). *Se profundiza la desaceleración de América Latina y el Caribe: En 2022 se espera un crecimiento regional de 1,8% en promedio*. <https://www.cepal.org/es/comunicados/se-profundiza-la-desaceleracion-america-latina-caribe-2022-se-espera-un-crecimiento>
- Compañía «Guía del Ecuador». (1909). *Guía Comercial, Agrícola e Industrial de la República del Ecuador*. Guayaquil: Compañía Guía del Ecuador.
- Coverdale & Colpitts. (1928). *Report on The Guayaquil and Quito Railway Co. Of Ecuador*. New York: Coverdale & Colpitts Consulting Engineers.
- Dillon, L. (1901). *Informe que eleva al Supremo Gobierno el Gobernador de la Provincia del Guayas, Luis A. Dillon, sobre la agricultura, industrias, comercio, rentas, y estado general de la provincia*. Guayaquil: Imprenta «La Nación».
- Dirección del Tesoro del Ecuador. (1935). *Informe Anual del Director del Tesoro. 1933-1934*. Quito: Talleres Tipográficos Nacionales.
- Dirección Nacional de Estadística. (1944). *Ecuador en Cifras. 1938-1942*. Quito: Ministerio de Hacienda del Ecuador.
- EP Petroecuador. (2013). *El Petróleo en el Ecuador, la nueva era petrolera*. Quito: Petroecuador, Empresa Pública de Hidrocarburos del Ecuador.
- Federico, G., y Tena Junguito, A. (2018). *Federico-Tena World Trade Historical Database: World Freight Rates to and from UK* [Data set]. e-cienciaDatos. <https://doi.org/10.21950/LAFKWD>
- Federico, G., y Tena-Junguito, A. (2016). *World trade, 1800-1938: A new data-set. EHES Working Papers in Economic History, Working Paper # 93*. <http://hdl.handle.net/10016/26605>
- IMF. (2022a). *World Economic Outlook. Update. Gloomy and More Uncertain*. Washington D.C.: International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/07/26/world-economic-outlook-update-july-2022>

- IMF. (2022b). *World Economic Outlook. War Sets Back the Global Recovery*. Washington D.C.: International Monetary Fund.
<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>
- Imperial Institute. (1921). The cocoa industry in Ecuador. En *Bulletin of Imperial Institute: Vol. XIX* (pp. 348-359). London: Hasell, Watson & Viney.
- Información Cartográfica – Versión 2*. (2022). Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). <https://www.ecuadorencifras.gob.ec>
- Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica (JUNAPLA). (1978). *Evolución Histórica del Comercio Exterior Ecuatoriano (1950-1975)*. Quito: Oficina de Publicaciones.
- Ministerio de Hacienda del Ecuador. (1900). *Informe del Ministro de Hacienda al Congreso, 1900*. Quito: Imprenta Nacional.
- Ministerio de Hacienda del Ecuador. (1910). *Boletín de Estadística Fiscal y Comercial. Año 1909. #II*. Quito: Imprenta y Encuadernación Nacionales.
- Ministerio de Hacienda del Ecuador. (1911). *Boletín de Estadística Fiscal y Comercial. Año 1910. #III*. Quito: Imprenta y Encuadernación Nacionales.
- Ministerio de Hacienda del Ecuador. (1914). *Boletín Estadístico Comercial y de Hacienda Pública #5. Año 1912*. Quito: Imprenta y Encuadernación Nacionales.
- Ministerio de Hacienda del Ecuador. (1917a). *Bianuario Estadístico Comercial correspondiente a 1915-1916*. Quito: Imprenta y Encuadernación Nacionales.
- Ministerio de Hacienda del Ecuador. (1917b). *Sinopsis de las Rentas e Impuestos Nacionales y servicios a que están destinados*. Quito: Imprenta y Encuadernación Nacionales.
- Ministerio de Hacienda del Ecuador. (1923a). *Informe del Ministro de Hacienda al Congreso. Movimiento Fiscal del año 1922*. Quito: Talleres Tipográficos Nacionales.
- Ministerio de Hacienda del Ecuador. (1923b). *Resumen estadístico de la República del Ecuador durante el curso de la década de 1911 a 1920*. Quito: Imprenta Nacional.
- Ministerio de Hacienda del Ecuador. (1931). *Boletín general de estadística. Año I*. Quito: Imprenta Nacional.
- Ministerio de Hacienda del Ecuador. (1933). *Boletín general de estadística. Año III*. Quito: Imprenta Nacional.
- Ministerio de Hacienda del Ecuador. (1945). *Boletín del Ministerio de Hacienda*. Quito: Imprenta Nacional.

- Ministerio de Obras Públicas del Ecuador. (1932). *Informe que el Señor Ministro de Obras Públicas, Agricultura y Fomento presenta a la Nación*. Quito: Talleres Tipográficos Nacionales.
- Ministerio de Obras Públicas del Ecuador. (1939). *Informe que el Señor Ministro de Obras Públicas, Agricultura y Fomento presenta a la Nación*. Quito: Talleres Tipográficos Nacionales.
- Ministerio de Previsión Social y Trabajo. (1927). *Comercio Exterior del Ecuador en la década 1916-1925, adaptado a la Nomenclatura de Bruselas*. Quito: Talleres Tipográficos Nacionales.
- Ministerio del Tesoro del Ecuador. (1946). *Boletín del Ministerio del Tesoro, #5*. Quito: Talleres Gráficos del Ministerio del Tesoro.
- Ministerio del Tesoro del Ecuador. (1951). *Informe a la Nación*. Quito: Talleres Gráficos del Servicio de Suministro.
- Officer, L. H. (2021). "Dollar-Pound Exchange Rate From 1791. MeasuringWorth. <https://www.measuringworth.com/datasets/exchangepound/>
- Officer, L. H., y Williamson, S. H. (2021). *The Annual Consumer Price Index for the United States, 1774-Present*. MeasuringWorth, 2021. <http://www.measuringworth.com/uscpic/>
- Papeles Kemmerer. 129.50.1. (1926). *Exportaciones e importaciones de Oro. Comunicación enviada a Abelardo Moncayo*. Consultado en la Biblioteca del Ministerio de Cultura y Patrimonio del Ecuador, Quito.
- Registro Oficial del Ecuador. (1927). *Ley Orgánica de Aduanas*. Quito: Imprenta Nacional.
- Rijken van Olst. (1954). *El ingreso nacional y las cuentas nacionales de la República del Ecuador*. New York: Naciones Unidas.
- SENPLADES. (2016). *Evaluación de los costos de reconstrucción. Sismo en Ecuador, abril 2016*. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Société des Nations. (1928). *Mémoire sur le commerce international et sur les balances des paiements, 1912-1926*. Gênev.
- U. S. Department of Commerce. (1928). *Foreign commerce and navigation of the United States*. Washington D.C.: U.S. Govt. Print. Off. [//catalog.hathitrust.org/Record/001719409](http://catalog.hathitrust.org/Record/001719409)

- U. S. Department of Commerce. (1934). *Foreign commerce and navigation of the United States*. U.S. Washington D.C.: Govt. Print. Off.
[//catalog.hathitrust.org/Record/001719409](https://catalog.hathitrust.org/Record/001719409).
- U. S. Department of Commerce. (1940). *Foreign commerce and navigation of the United States*. Washington D.C.: U.S. Govt. Print. Off.
[//catalog.hathitrust.org/Record/001719409](https://catalog.hathitrust.org/Record/001719409).
- U. S. Department of Commerce. (1946). *Foreign commerce and navigation of the United States*. Washington D.C.: U.S. Govt. Print. Off.
[//catalog.hathitrust.org/Record/001719409](https://catalog.hathitrust.org/Record/001719409).

Fuentes Secundarias

- Acosta, A. (2006). *Breve Historia Económica del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Alexander-Rodríguez, L. (1992). *Las Finanzas Públicas en el Ecuador (1830-1940)*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Almeida Arroba, R., y Almeida Guzmán, P. (1988). *Estadísticas Económicas Históricas: 1948-1983*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Almeida Arroba, R., Pesántez Samaniego, A., y Navas Cumba, P. (1988). Finanzas públicas antes y después de 1925. En C. Marchán Romero (Ed.), *Crisis y cambios de la economía ecuatoriana en los años veinte* (Segunda, pp. 117-188). Quito: Banco Central del Ecuador.
- Almeida, R. (1988). Oscilaciones del dólar norteamericano en el mercado nacional durante 78 años. *Revista Ecuatoriana de Historia Económica*, 4, 253-264.
- Almeida, R. (1994). *Kemmerer en el Ecuador*. Quito: FLACSO Ecuador.
<https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/53323.pdf>
- Alvarado, R., e Iglesias, S. (2017). Sector externo, restricciones y crecimiento económico en Ecuador. *Revista Problemas del Desarrollo*, 191(48), 83-106.
<https://doi.org/10.22201/ieec.20078951e.2017.191.58703>
- Arosemena, G. (1990). *Ecuador: Evolución y Búsqueda del despegue económico, 1830-1938*. Guayaquil: Banco Central del Ecuador.
- Arosemena, G. (1991). *El fruto de los dioses: El cacao en el Ecuador, desde la colonia hasta el ocaso de su industria, 1600-1983*. Guayaquil: Banco Central del Ecuador.
- Arosemena, G. (1992). *El Comercio Exterior del Ecuador. Volumen I: Período Colonial. La Audiencia de Quito*. Guayaquil: Guillermo Arosemena.
- Arosemena, G. (1993a). *El Comercio Exterior del Ecuador. Volumen II: Período Republicano, 1821-1920*. Guayaquil: Guillermo Arosemena.
- Arosemena, G. (1993b). *El Comercio Exterior del Ecuador. Volumen III: Período Contemporáneo, 1921-1990*. Guayaquil: Guillermo Arosemena.
- Ayala Mora, E. (2015). *Historia del Ecuador (II): Época Republicana*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar y Corporación Editora Nacional.

- Badia-Miró, M., y Díaz-Bahamonde, J. (2017). The Impact of Nitrates on the Chilean Economy, 1880–1930. En S. Kuntz-Ficker (Ed.), *The first export era revisited. Reassessing its contribution to Latin American Economies*. (pp. 151-188). Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-62340-5_5
- Badia-Miró, M., Pinilla, V., y Willebald, H. (Eds.). (2015). *Natural Resources and Economic Growth: Learning from history* (1.a ed.). London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315769356>
- Badia-Miró, M. y Ducoing, C. (2021). Desarrollo industrial en Chile, 1870-2015. En M. Llorca Jaña y R. Miller (Eds.), *Historia económica de Chile desde la Independencia* (pp. 611-638). Santiago de Chile: RIL Editores.
- Bárcena, A., Bielschowsky, R., y Torres, M. (2018). El séptimo decenio de la CEPAL: Una reseña de su producción intelectual. En R. Bielschowsky y M. Torres (Eds.), *Desarrollo e igualdad: El pensamiento de la CEPAL en su séptimo decenio. Textos seleccionados del período 2008-2018* (pp. 13-110). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.
- Benalcázar, R. (1989). *Análisis del Desarrollo Económico del Ecuador*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Benedikter, R. (2022). Re-Globalization – Aspects of a Heuristic Umbrella Term Trying to Encompass Contemporary Change. En R. Benedikter, M. Gruber, e I. Kofler (Eds.), *Re-Globalization. New Frontiers of Political, Economic, And Social Globalization* (pp. 7-32). London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003123804-2>
- Bértola, L., y Ocampo, J. A. (2010). *Desarrollo, Vaivenes y Desigualdad*. Madrid: Secretaría General Iberoamericana.
- Bértola, L., y Ocampo, J. A. (2022). La economía latinoamericana durante las primeras décadas del siglo XXI. *El Trimestre Económico*, 89(353), 39-71. <https://doi.org/10.20430/ete.v89i353.1425>
- Bértola, L., y Williamson, J. (2006). Globalization in Latin America before 1940. En V. Bulmer-Thomas, J. Coatsworth, y R. Cortes-Conde (Eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America: Vol. II* (pp. 9-56). Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CHOL9780521812900.003>
- Blattman, C., Hwang, J., y Williamson, J. G. (2007). Winners and losers in the commodity lottery: The impact of terms of trade growth and volatility in the Periphery 1870–1939. *Journal of Development Economics*, 82(1), 156-179. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2005.09.003>

- Bleaney, M., y Greenaway, D. (2001). The impact of terms of trade and real exchange rate volatility on investment and growth in sub-Saharan Africa. *Journal of Development Economics*, 65(2), 491-500. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(01\)00147-X](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(01)00147-X)
- Boada, J. R. (1922). *La situación bancaria del Ecuador*. Quito.
- Bock, M. S. (1994). Los extranjeros en el comercio de importación guayaquileño, 1880-1920. *Revista Ecuatoriana de Historia Económica*, 2(10), 99-108.
- Broadberry, S., y Wallis, J. J. (2017). Growing, shrinking, and long run economic performance: Historical perspective on economic development. *NBER Working Papers, Working Paper #23343*. <https://doi.org/10.3386/w23343>
- Bulmer-Thomas, V. (2014). *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139208710>
- Burneo, D., y Oleas, J. (1994). *Análisis del crecimiento económico en el Ecuador (1965-1994): Estabilidad Macroeconómica y apertura como factores coadyuvantes* [Nota Técnica #28]. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Carbo, L. A. (1953). *Historia monetaria y cambiaria del Ecuador*. Guayaquil: Banco Central del Ecuador.
- Cárdenas, J. C. (1995). *Ensayo Histórico de la Economía Ecuatoriana*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Cardoso, F. H., y Faletto, E. (1967). *Dependencia y Desarrollo en América Latina* (30.a ed.). México D.F.: Siglo XXI Editores.
- Caria, S., y Domínguez Martín, R. (2015). Estructura productiva primario-exportadora y Buen vivir en Ecuador, 2009-2014. *Revista Internacional de Cooperación y Desarrollo*, 2(1), 37-64. <https://doi.org/10.21500/23825014.2232>
- Carreras-Marín, A., y Badia-Miró, M. (2008). La fiabilidad de la asignación geográfica en las estadísticas de comercio exterior: América Latina y El Caribe (1908–1930). *Revista de Historia Económica*, 3(26), 355-373. <https://doi.org/10.1017/S0212610900000380>
- Carreras-Marín, A., Badia-Miró, M., y Peres Cajías, J. (2013). Intraregional Trade in South America, 1912–1950: The Cases of Argentina, Bolivia, Brazil, Chile and Peru. *Economic History of Developing Regions*, 28(2), 1-26. <https://doi.org/10.1080/20780389.2013.866379>
- Caspa, N. (2023). Historia de las carreteras del Ecuador, 1930-1960: Infraestructura y políticas de transportes. *Revista Uruguaya De Historia Económica*, 22(XXII), 10-32.

- Chiriboga, M. (1982). *Jornaleros y Grandes Propietarios en 115 años de exportación cacaotera (1790-1925)*. Quito: Consejo Provincial de Pichincha.
- Clark, K. (2004). *La obra redentora: El ferrocarril y la nación en el Ecuador 1895-1930*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar - Corporación Editora Nacional.
- Coatsworth, J. H. (2005). Structures, Endowments, and Institutions in the Economic History of Latin America. *Latin American Research Review*, 40(3), 126-144.
- Contreras, C. (1990). *El sector exportador de una economía colonial. La Costa del Ecuador entre 1760 y 1820*. Quito: FLACSO-Ecuador y Abya-Yala.
- Contreras, C. (1994). Guayaquil y su región en el primer boom cacaotero (1750-1820). En J. Maiguashca (Ed.), *Historia y Región en el Ecuador: 1830-1930*. (pp 189-250). Quito: Corporación Editora Nacional.
- Crespo Ordoñez, R. (1933). *Historia del Ferrocarril del Sur 1908-1933*. Quito: Imprenta Nacional.
- Cueva, A. (1991). La crisis de 1929-1932: Un análisis. En R. Thorp y J. Samaniego Ponce (Eds.), *Las Crisis en el Ecuador. Los treinta y ochenta* (pp. 61-78). Quito: Corporación Editora Nacional.
- Cueva, S., Albornoz, V., y Avellán, L. (2007). *Ecuador- Binding Constraints to Growth* (EC-P1071). Washington D.C.: Inter-American Development Bank.
<https://www.udla.edu.ec/wp-content/uploads/2013/12/pubCSI-108.pdf>
- Cypher, J. M., y Alfaro, Y. (2016). The triangle of neo-developmentalism in Ecuador. *Problemas del Desarrollo*, 47(185), 163-186.
<https://doi.org/10.1016/j.rpd.2016.04.005>
- Dedinger, B., y Girard, P. (2017). Exploring trade globalization in the long run: The RICardo project. *Historical Methods: A Journal of Quantitative and Interdisciplinary History*, 50(1), 30-48.
<https://doi.org/10.1080/01615440.2016.1220269>
- De la Torre, A. (1987). *Macroeconomic aspects of a petroleum boom: Ecuador, 1972-1980* [Tesis Doctoral]. University of Notredame, Francia.
- De la Torre, A., Filippini, F., e Ize, A. (2016). *The Commodity Cycle in Latin America: Mirages and Dilemmas* (Semiannual Report, Office of the Regional Chief Economist). Washington D.C.:
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24014>
- Deler, J. (1994). Transformaciones regionales y organización del espacio nacional ecuatoriano entre 1830 y 1930. En J. Maiguashca (Ed.), *Historia y Región en el Ecuador: 1830-1930* (pp. 295-354). Quito: Corporación Editora Nacional.

- Deler, J. (2014). *Ecuador, del espacio al estado nacional*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar - Corporación Editora Nacional.
- Desfrancois, P. G. (2019). Evaluación empírica de los síntomas de la enfermedad holandesa en la historia ecuatoriana reciente (2007-2017). *Actualidad Económica*, 29(97), 23-35.
- Díaz, J., Lüders, R., y Wagner, G. (2016). *Chile 1810 – 2010. La República en cifras. Historical statistics*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Dillon, L. (1985). *La crisis económico financiera del Ecuador*. Guayaquil: Departamento de Publicaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil.
- Ducoin, C., y Peres-Cajías, J. (Eds.). (2021). *Natural Resources and Divergence: A Comparison of Andean and Nordic Trajectories*. Cham, Switzerland: Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-71044-6>
- Escobar Corradine, J. (2014). *Historia de la Aviación Comercial en el Ecuador—Aeromundo Magazine*. aeromundomagazine.com. <https://www.aeromundomagazine.com/2014/09/29/historia-de-la-aviacion-comercial-en-el-ecuador/>
- Espinoza, R. (2014). *Desmemoria y Olvido: La economía arrocería en la cuenca del Guayas (1900-1950)*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar-Corporación Editora Nacional.
- Estrada, V. E. (1922). *Ensayo sobre la balanza económica del Ecuador*. Guayaquil: Gráficas San Pablo.
- Falconí, F., y Oleas, J. (2012). Implicaciones del posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea. En H. Jácome (Ed.), *El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. Quito: FLACSO Ecuador.
- Fenton, R. P. (2020). Cacao capitalism in coastal Ecuador: Production processes and accumulation in non-transitional agrarian capitalism during the long 19th century. *Journal of Agrarian Change*, 20(4), 618-636. <https://doi.org/10.1111/joac.12387>
- Ferreres, O. (2010). *Dos siglos de economía argentina (1810–2010). Historia argentina en cifras*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Fisher, S. (1983). *Estado, clases e industria. La emergencia del capitalismo ecuatoriano y los intereses azucareros*. Quito: El Conejo.

- Fontaine, G. (2002). Sobre bonanzas y dependencia: Petróleo y enfermedad holandesa en el Ecuador. *Íconos - Revista de Ciencias Sociales*, 13, 102-110. <https://doi.org/10.17141/iconos.13.2002.628>
- Freire, M., Salvador, M., y Yáñez, K. (1997). Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Ecuador 1976-1995. *Cuestiones Económicas*, 30, 9-84.
- Gibson, C. R. (1971). *Foreign trade in the economic development of small nations: The case of Ecuador*. New York: Praeger Publishers.
- González, J. L. (1960). *Nuestra crisis y el Fondo Monetario Internacional*. Quito: Rumiñahui.
- González, M. (2019). Dolarización: Efectos y riesgos en el caso ecuatoriano. En M. Villalba (Ed.), *Dolarización: Dos décadas después*. Quito: CONGOPE; Abya Yala; Incidencia Pública; Instituto de Trabajo y Economía. Fundación Germán Abdala.
- Guerrero, A. (1988). El proceso de producción inmediato de la hacienda. En M. Chiriboga (Ed.), *El Problema Agrario en el Ecuador*. Quito: Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales ILDIS.
- Hadass, Y. S., y Williamson, J. G. (2003). Terms-of-trade shocks and economic performance, 1870-1940: Prebisch and Singer revisited. *Economic Development and Cultural Change*, 51(3), 629-656. <https://doi.org/10.1086/375259>
- Hamerly, M. T. (2015). Recuentos de dos ciudades: Guayaquil en 1899 y Quito en 1906. *Procesos. Revista ecuatoriana de historia*, 1(24), 135. <https://doi.org/10.29078/rp.v1i24.209>
- Hausmann, R., y Klinger, B. (2010). *Structural Transformation in Ecuador* (IDP-PB-112; Policy Brief). Washington D.C.: Inter-American Development Bank. Country Department Andean Group (CAN). <https://publications.iadb.org/en/publication/structural-transformation-ecuador>
- Henderson, P. (1997). Cocoa, finance and the state in Ecuador, 1895-1925. *Bulletin of Latin American Research*, 16(2), 169-186. <https://doi.org/10.1111/j.1470-9856.1997.tb00049.x>
- Herranz-Loncán, A., y Peres-Cajías, J. A. (2016). Tracing the reversal of fortune in the Americas: Bolivian GDP per capita since the mid-nineteenth century. *Cliometrica*, 10(1), 99-128. <https://doi.org/10.1007/s11698-015-0125-2>
- Hofman, A. (1994). Ecuador: Desarrollo económico en el siglo 20 (Un análisis cuantitativo). *Cuestiones Económicas*, 21, 133-166
- Hofman, A., y Buitelaar, R. M. (1994). Extraordinary comparative advantage and long-run growth: The case of Ecuador. *CEPAL REVIEW*, 4(54), 149-165.

- Hurtado Larrea, O. (2014). El Sistema Político en el Ecuador. En *Nueva Historia del Ecuador, Volumen 13: Ensayos Generales II. Nación, Estado y Sistema Político* (pp. 99-168). Quito: Corporación Editora Nacional.
- Infante-Amate, J., Urrego Mesa, A., y Tello Aragay, E. (2020). Las venas abiertas de América Latina en la era del Antropoceno: Un estudio biofísico del comercio exterior (1900-2016). *Diálogos Revista Electrónica*, 21(2), 177-214. <https://doi.org/10.15517/dre.v21i2.39736>
- Irigoin, A. (2009). Gresham on horseback: The monetary roots of Spanish American political fragmentation in the nineteenth century. *The Economic History Review*, 62(3), 551-575.
- Isserlis, L. (1938). Tramp Shipping Cargoes, and Freights. *Journal of the Royal Statistical Society*, 101(1), 53-146.
- Izurieta Andrade, P. R. (2015). *Boom & Bust: Ecuador's Financial Rollercoaster: The interplay between finance, politics and social conditions in 20th Century Ecuador*. Delaware: Vernon Press.
- Koshiyama, D., Alencastro, D., y Fochezatto, A. (2007). *Internacional trade and economic growth in Latin America: A Granger Causality Analysis with panel data*. <https://ideas.repec.org/p/ekd/000239/23900046.html>
- Kuntz Ficker, S. (2005). From Structuralism to the New Institutional Economics: The Impact of Theory on the Study of Foreign Trade in Latin America. *Latin American Research Review*, 40(3), 145-162. <https://doi.org/10.1353/lar.2005.0045>
- Kuntz-Ficker, S. (2014). La contribución económica de las exportaciones en México: Un acercamiento desde las finanzas estatales, 1880-1926. *América Latina en la Historia Económica*, 21(2), 7-39. <https://doi.org/10.18232/alhe.v22i2.593>
- Kuntz-Ficker, S. (2017a). Mexico in the Export Era (1870s–1929): Export Boom, Economic Modernization, and Industrialization. En S. Kuntz-Ficker (Ed.), *The first export era revisited. Reassessing its contribution to Latin American Economies* (pp. 235-278). Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-62340-5_7
- Kuntz-Ficker, S. (Ed.). (2017b). *The First Export Era Revisited. Reassessing its contribution to Latin American Economies*. Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-62340-5>

- Kuntz-Ficker, S. (2017). Latin America's First Export Era: A Preliminary Balance (Toward a New Synthesis). En S. Kuntz-Ficker (Ed.), *The first export era revisited. Reassessing its contribution to Latin American Economies*. (pp. 313-336). Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-62340-5_9
- Larrea-Maldonado, C. (1987). Auge y crisis de la producción bananera (1948-1976). En *El banano en el Ecuador: Transnacionales, modernización y subdesarrollo* (pp. 37-66). Quito: Corporación Editora Nacional.
- Levin, J. (1960). *The Export Economies. Their Pattern of Development in Historical Perspective*. Cambridge-Massachusetts: Harvard University Press.
- Lora, E. A. (2011). *Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure it* (Documento de trabajo #446). Washington D.C.: Inter-American Development Bank. <https://publications.iadb.org/en/publication/10752/structural-reforms-latin-america-what-has-been-reformed-and-how-measure-it>
- Love, J. L. (2005). The Rise and Decline of Economic Structuralism in Latin America: New Dimensions. *Latin American Research Review*, 40(3), 100-125. <https://doi.org/10.1353/lar.2005.0058>
- Maiguashca, J. (1996). Ecuadorian Cocoa Production and Trade 1840–1925. En W. G. Clarence-Smith (Ed.), *Cocoa Pioneer Fronts since 1800* (pp. 65-85). London: Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1007/978-1-349-24901-5_4
- Maiguashca, J. (2014). La incorporación del cacao ecuatoriano al mercado mundial entre 1840 y 1925, según los informes consulares. *Procesos. Revista Ecuatoriana de Historia*, 1(35), 67. <https://doi.org/10.29078/rp.v1i35.49>
- Marchán Romero, C. (1988). Crisis nacional, aprovechamiento regional y discriminación social de sus efectos económicos (1920-1927). En C. Marchán Romero (Ed.), *Crisis y cambio de la economía ecuatoriana en los años veinte* (Segunda, pp. 221-284). Quito: Banco Central del Ecuador.
- Mata, H. (2013). Desempeño en el Comercio Exterior de Centroamérica y el Caribe. En *Comercio Internacional, CEPAL-Sede Subregional México* (Comercio Internacional e Industria). México, D.F.: Comisión Económica para América Latina.
- Maurer, N. (2013). *The Empire Trap: The Rise and Fall of U.S. Intervention to Protect American Property Overseas, 1893-2013*. Princeton: Princeton University Press.
- Miño Grijalva, W. (1996). La economía ecuatoriana de la gran recesión a la crisis bananera. En E. Ayala Mora (Ed.), *Nueva Historia del Ecuador, Volumen 10: Época Republicana IV. El Ecuador entre los años veinte y sesenta* (pp. 37-60). Quito: Corporación Editora Nacional.

- Montesdeoca Espín, L., Narváez Gómez, G., y Chun Lee, P. (2020). El retorno de la “enfermedad holandesa”: Un análisis del caso ecuatoriano. *Estado & comunes, revista de políticas y problemas públicos*, 1(10), 141-167.
https://doi.org/10.37228/estado_comunes.v1.n10.2020.153
- Naranjo Navas, C. P. (2020). Sustitución de Importaciones e Industrialización. Desde el siglo XX hasta al Socialismo del Siglo XXI, caso Ecuador. *Páginas. Revista digital de la Escuela de Historia de la Universidad Nacional de Rosario*, 12(30).
<http://dx.doi.org/10.35305/rp.v12i30.448>
- Naranjo-Chiriboga, M. (2006). Auge petrolero y enfermedad holandesa en el Ecuador. En G. Fontaine (Ed.), *Petróleo y Desarrollo Sostenible en Ecuador* (pp. 69-85). Quito: FLACSO Ecuador, ILDIS, PETROBRAS.
<http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:Petróleo+y+Desarrollo+Sostenible+en+Ecuador#3>
- Obregón, A. M. (1977). *Memorias del Ferrocarril del Sur y los hombres que lo realizaron, 1866-1958*. Quito: Talleres Gráficos de la Empresa de Ferrocarriles del Estado.
- Ocampo, J. A. (2023). *Development Debates in Historical Perspective* [UNCTAD-Ginebra]. Raúl Prebisch Lecture. <https://unctad.org/es/meeting/18a-conferencia-raul-prebisch>
- Ocampo, J. A., y Parra, M. (2003). Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX. *Revista de la CEPAL*, 2003(79), 7-35.
<https://doi.org/10.18356/23c4e0f5-es>
- Ocampo, J. A., y Parra, M. (2006). The dual divergence: Growth successes and collapses in the developing world since 1980. *UN Department of Economic and Social Affairs (DESA) Working Papers*, 24. <https://doi.org/10.18356/c0f918db-en>.
- Ocampo, J. A., y Parra, M. (2010). The terms of trade for commodities since the mid-19th century. *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28(1), 11-43.
<https://doi.org/10.1017/S0212610909990085>
- Oleas, J. (2013). *Ecuador 1972-1999: Del desarrollismo petrolero al ajuste neoliberal* [Tesis de Maestría]. Universidad Andina Simón Bolívar. Ecuador.
- Oleas, J. (2017). Ecuador 1980-1990: Crisis, ajuste y cambio de régimen de desarrollo. *América Latina en la Historia Económica*, 24(1), 210-242.
<https://doi.org/10.18232/alhe.v24i1.724>
- Oleas, J. (2019). Economic crisis in a small open economy: Ecuador, 1900-1999. *América Latina en la Historia Económica*, 26(2), 1-27.
<https://doi.org/10.18232/alhe.951>

- Ortíz-Crespo, G. (1988). *La incorporación del Ecuador al mercado mundial. La coyuntura socioeconómica 1875-1895*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Páez Pérez, P. (2004). Liberalización financiera, crisis y destrucción de la moneda. *Cuestiones Económicas*, 20(1), 5-71.
- Palomeque, S. (1994). La Sierra Sur (1825-1900). En J. Maiguashca (Ed.), *Historia y Región en el Ecuador: 1830-1930* (pp. 69-142). Quito: Corporación Editora Nacional.
- Paredes, G. J. (2018). Ecuador y su obstinación monetaria: Causas de la dilatada vigencia del segundo patrón cambio oro. *América Latina en la Historia Económica*, 25(2), 106-145. <https://doi.org/10.18232/alhe.884>
- Paviolo, I. (1927). Apuntes numéricos sobre la actividad agropecuaria y forestal en la República del Ecuador. *Revista de la Sociedad Nacional de Agricultura*, IX(65).
- Paz y Miño Cepeda, J. (2012). *Eloy Alfaro: Pensamiento y Políticas Sociales*. Quito: Ministerio Coordinador de Desarrollo Social.
- Paz y Miño Cepeda, J. (2013). *La Revolución Juliana en Ecuador (1925-1931). Políticas Económicas*. Quito: Ministerio Coordinador de Política Económica del Ecuador.
- Paz y Miño Cepeda, J. (2015). *Historia de los impuestos en Ecuador. Visión sobre el régimen impositivo en la historia económica nacional*. Quito: Servicios de Rentas Internas del Ecuador. Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE)-Facultad de Economía.
- Peres-Cajías, J. A. (2014). Bolivian public finances, 1882-2010. The challenge to make social spending sustainable. *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 32(1), 77-117. <https://doi.org/10.1017/S0212610914000019>
- Peres-Cajías, J. A., y Carreras-Marín, A. (2017). The Bolivian Export Sector, (1870–1950). En S. Kuntz-Ficker (Ed.), *The First Export Era Revisited. Reassessing its contribution to Latin American economies* (pp. 75-110). Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-62340-5_3
- Peres-Cajías, J. A., y Carreras-Marín, A. (2018). Official bolivian trade statistics (1910-1949): Landlockness and the limits of a standar accuracy approach. *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 36(1), 53-86. <https://doi.org/10.1017/S0212610917000246>
- Pineo, R. (1994). Guayaquil y su región en el segundo boom cacaotero (1870-1925). En J. Maiguashca (Ed.), *Historia y región en el Ecuador: 1830-1930* (pp. 251-294). Quito: Corporación Editora Nacional.
- Prados de la Escosura, L. (2003). *El progreso económico de España (1850-2000)*. Madrid: Fundación BBVA.

- Prebisch, R. (2012). *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.
- Quintero, R. (1983). *El Mito del Populismo en el Ecuador*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Rayes, A. (2013). “Bestias negras de la estadística”. Las exportaciones argentinas “a órdenes”, 1895—1913. *Estatística e Sociedade - Statistics and Society*, 3, 6-20.
- Rayes, A., y Kuntz-Ficker, S. (2017). The Contribution of Argentine Exports to the Economy, 1875–1929. En S. Kuntz-Ficker (Ed.), *The First Export Era Revisited. Reassessing its contribution to Latin American economies* (pp. 37-72). Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-62340-5_2
- Roberts, L. C. de. (1980). *El Ecuador en la época cacaotera: Respuestas locales al auge y colapso en el ciclo monoexportador*. Quito: Editorial Universitaria.
- Rodríguez, O. (2006). *El Estructuralismo Latinoamericano*. México: Comisión Económica para América Latina y Siglo XIX Editores.
- Rubio-Varas, M. d.Mar. (2019). The First World War and the Latin American transition from coal to petroleum. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 32, 45-54. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2018.03.002>
- Saint-Geours, Y. (1994). Orígenes de la industria en el Ecuador (1860-1914). *Revista Ecuatoriana de Historia Económica*, 9, 139-156.
- Salgado, G. (1978). Ecuador: Hoy. En *Lo que fuimos y lo que somos*. Bogotá: Siglo XXI Editores.
- Sánchez, A. (2008). *La aviación y los aeropuertos en Guayaquil*. Guayaquil: Grafipren S.A.
- Seminario, B. (2016). *El Desarrollo de la Economía Peruana en la era moderna. Precios, población, demanda y producción desde 1700*. Lima: Universidad del Pacífico. <http://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/1160#.XmZ1OJxhWFO>.
- Singer, H. W. (1950). Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. *The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Sixty-second Annual Meeting of the American Economic Association*, 40(2), 473-485.
- Stein, S., y Hunt, S. (1971). La Historia Económica en la América Latina. *Historia Mexicana*, 21(2), 328-371.

- Sylva Charvert, P. (1987). Los productores de banano. En C. Larrea (Ed.), *El Banano en el Ecuador: Transnacionales, modernización y subdesarrollo* (Vol. 16). Quito: Corporación Editora Nacional.
- Tafunell, X. (2006). *En los orígenes de la ISI: la industria del cemento en Latinoamérica, 1900-1930*. Documento no publicado.
- Tafunell, X. (2009a). La inversión en equipo de transporte de América Latina, 1890–1930: Una estimación basada en la demanda de importaciones. *Investigaciones de Historia Económica*, 5(14), 39-67. [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(09\)70102-X](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(09)70102-X)
- Tafunell, X. (2009b). Capital Formation in Machinery in Latin America, 1890-1930. *The Journal of Economic History*, 69(4), 928-950. <https://doi.org/10.1017/S0022050709001338>
- Tafunell, X. (2011). La revolución eléctrica en América Latina: Una reconstrucción cuantitativa del proceso de electrificación hasta 1930. *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 29(3), 327-359. <https://doi.org/10.1017/S0212610911000140>
- Taylor, A. C. (1994). El Oriente ecuatoriano en el siglo XIX: «el otro litoral». En J. Maiguashca (Ed.), *Historia y región en el Ecuador: 1830-1930* (pp. 17-67). Quito: Corporación Editora Nacional.
- Taylor, A. M. (2006). Foreign Capital Flows. En V. Bulmer-Thomas, J. Coatsworth, y R. Cortes-Conde (Eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America: Vol. II* (pp. 57-100). Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CHOL9780521812900.004>
- Tena-Junguito, A. (1992). *Las Estadísticas Históricas del Comercio Internacional: Fiabilidad y Comparabilidad* (nº 24; Estudios de Historia Económica). Banco de España, Servicios de Estudios. <https://repositorio.bde.es/handle/123456789/7363>
- Tena-Junguito, A., y Willebald, H. (2013). On the accuracy of export growth in Argentina, 1870–1913. *Economic History of Developing Regions*, 28(1), 28-68. <https://doi.org/10.1080/20780389.2013.805508>
- The Economist. (1977, noviembre). The Dutch disease. *The Economist*.
- Thorp, R. (1998). *Progreso, Pobreza y Exclusión. Una Historia Económica de América Latina en el siglo XX*. New York: Banco Interamericano de Desarrollo - Unión Europea.
- Trujillo León, J. (1986). *La Hacienda Serrana 1900—1930*. Quito: Instituto de Estudios Ecuatorianos.
- Velasco, F. (1972). *Ecuador: Subdesarrollo y Dependencia*. Quito: Universidad Católica del Ecuador.

- Villalba, M. (2019). Dos décadas de dolarización, ¿qué hemos aprendido sobre este esquema monetario? En M. Villalba (Ed.), *Dolarización: Dos décadas después* (pp. 7-42). Quito: CONGOPE; Abya Yala; Incidencia Pública; Instituto de Trabajo y Economía. Fundación Germán Abdala.
- Villalobos, F. (1990). El proceso de industrialización hasta los años cincuenta. En E. Ayala Mora (Ed.), *Nueva Historia del Ecuador, Volumen 10: Época Republicana IV. El Ecuador entre los años veinte y sesenta* (pp. 62-86). Quito: Corporación Editora Nacional.
- Williamson, J. G. (2011). *Trade and Poverty: When the Third World Fell Behind*. Cambridge-Massachusetts: MIT Press.
- Wolf, T. (1892). *Geografía y Geología de Ecuador*. Leipzig: Tipografía F. A. Brockhaus.
- Yáñez, C., Rivero, R., Badía-Miró, M., y Carreras-Marín, A. (2014). Nuevas series anuales de población de América Latina desde el siglo XIX hasta el 2000. *Scripta Nova Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 18(471), 1-12.
- Zegarra, L. F. (2017). Exports and Their Impact on the Economy. The Case of Peru, 1830–1930. En S. Kuntz-Ficker (Ed.), *The first export era revisited. Reassessing its contribution to Latin American Economies*. (pp. 279-312). Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-62340-5_8