

Perspectivas de los Negocios Internacionales en Ecuador: retos y oportunidades



**Perspectivas de los Negocios
Internacionales en Ecuador, retos y oportunidades.**



PERSONALIZACIÓN EN SERIO

30
AÑOS **UISEK**
COLECCIÓN DE LIBROS

Comité Editorial Universidad Internacional SEK Ecuador

PhD. Raimon Salazar Bonet

Rector Universidad Internacional SEK

PhD. Esteban Andrade Rodas

Vicerrector Universidad Internacional SEK

PhD. Juan Carlos Navarro Castro

Director de Investigación e Innovación

PhD. Carmen Amelia Coral Guerrero

Presidenta

PhD. Violeta Rangel

Secretaria

PhD. Damaris Intriago

Vocal

PhD. Gabriela Llanos Vocal

Asistente

Perspectivas de los Negocios Internacionales en Ecuador, retos y oportunidades

Autores:

Alfredo Arízaga, MsC

Andrés Albuja Batallas DBA

Esteban Andrade-Rodas, PhD

Raimon Salazar, PhD

Mariana Gallardo, MBA

Silvia Alexandra Noroña-Gallo MsC.

María Elena Pulgar Salazar, MBA

Diego Herrera, MsC.

Lenin Faicán, MBA.

María Daniela Dávalos Muirragui, LL.M.

Carmen Amelia Coral-Guerrero, PhD

Elena Burgaleta Pérez, PhD

Dennis Lema Vargas

Giovanni Lucero Romero, Ph.D

Las opiniones vertidas en este libro son de sus autores y no representan necesariamente las de UISEK.

Hecho en Ecuador, Septiembre 2022

Arízaga, Alfredo; Albuja Batallas, Andrés; Andrade-Rodas, Esteban; Salazar, Raimon; Gallardo, Mariana; Noroña-Gallo, Silvia Alexandra; Pulgar Salazar, María Elena; Herrera, Diego; Faican, Lenin; Dávalos Muirragui, María Daniela, Coral-Guerrero, Carmen Amelia, Burgaleta Pérez, Elena; Lema Vargas, Dennis; Lucero Romero, Giovanni

Perspectivas de los Negocios Internacionales en Ecuador, retos y oportunidades / Alfredo Arízaga... (et. al.);
– 1ra. ed.—Quito: Universidad Internacional SEK, 2022

196 pág.

ISBN: 978-9942-808-37-0

1. Negocios Internacionales – Economía. 2. Mercados. 3. Competitividad. 4. Empresas

CDD: 382

Perspectivas de los Negocios Internacionales en Ecuador, retos y oportunidades



PERSONALIZACIÓN EN SERIO

Editora:
PhD. Carmen Amelia Coral-Guerrero

Contenido

9	Presentación
11	Introducción
15	Parte 1. Competitividad y finanzas internacionales
16	<i>Capítulo 1</i> Impacto de la competitividad cambiaria en las exportaciones de los países andinos Autor: Alfredo Arízaga, MsC
36	<i>Capítulo 2</i> ¿La dolarización genera eficiencia? Autor: Andrés Albuja Batallas, DBA (c).
57	Parte 2. Las empresas en el ámbito internacional
56	<i>Capítulo 3</i> La empresa familiar en mercados globales: estrategias y factores para su internacionalización Autores: Esteban Andrade-Rodas, PhD Raimon Salazar, PhD y Mariana Gallardo, MBA.
76	<i>Capítulo 4</i> La innovación y el emprendimiento para el desarrollo Autora: Silvia Alexandra Noroña-Gallo MsC.
105	Parte 3. Cadenas de valor y clusters
104	<i>Capítulo 5</i> Cadenas globales de valor y su rol en el comercio internacional. Autores: María Elena Pulgar Salazar MBA y Diego Herrera MsC.

116	<i>Capítulo 6</i> El clúster empresarial como modelo empresarial para ingreso en nuevos mercados internacionales en la industria agroalimentaria Autor: Lenin Faicán Sigcha MBA.
135	Parte 4. Acuerdos internacionales
136	<i>Capítulo 7</i> Ecuador y los tratados bilaterales de inversión: análisis y perspectivas Autora: María Daniela Dávalos Muirragui, LL.M.
178	<i>Capítulo 8</i> Integración regional, ¿es útil para promover las exportaciones de Ecuador? Autora: Carmen Amelia Coral-Guerrero, PhD, Elena Burgaleta Pérez PhD y Dennis Lema.
178	<i>Capítulo 9</i> Acuerdos, reglas, convenios e intercambios comerciales: ¿Por qué no se cumplen? Autor: Giovanni Lucero Romero, PhD.
191	Índice de autores

Presentación

La situación mundial hace que surjan desafíos en todos los ámbitos. Sin duda alguna, el mundo empresarial es uno de ellos, enfrentándose a escenarios cambiantes y tensiones geopolíticas con resultados inesperados. Las situaciones locales en un mundo hiperconectado hacen que una pandemia o un conflicto bélico, tengan repercusiones socioeconómicas muy alejadas del lugar de origen.

El estudio de estas realidades y compartir las experiencias de éxito a la hora de abordar estos escenarios resultan claves para mejorar las respuestas.

De esta manera, en la siguiente publicación hemos querido abordar las perspectivas de negocios en Ecuador, desde la empresa familiar hasta los tratados bilaterales. Atendiendo a los distintos retos y oportunidades que se pueden observar en el mercado internacional desde enfoques muy diversos.

Factores como el crecimiento económico del país y el aumento del capital social, entendido como la confianza de cada ciudadano en los demás, serán aspectos fundamentales en las relaciones comerciales futuras del país.

La Institución SEK, con 130 años de trayectoria y presencia en 17 países, ha sido testigo directo de la evolución de los mercados a lo largo de la historia. Desde la Universidad, se hace necesario profundizar en el análisis de estas perspectivas de negocio buscando más que nunca un equilibrio entre el desarrollo económico y el social, respetando el medio ambiente. Hacerlo desde Ecuador, la mitad del mundo, otorga a este equilibrio un simbolismo muy potente.

PhD Raimon Salazar Bonet

Rector

Universidad Internacional SEK

Introducción

Este libro presenta un panorama actualizado de los Negocios Internacionales en Ecuador y es una obra académica que ha sido construida entre colegas del UISEK Business School en Quito, Ecuador.

El objetivo principal del libro es analizar la situación actual del país en materia de internacionalización de la economía y los mercados. La obra se encuentra compuesta por cuatro partes en las cuales se desarrollan diferentes visiones: la competitividad, las empresas, los clusters y la integración regional, con el propósito de contribuir a una sana discusión sobre los retos y oportunidades en un mundo globalizado. El libro plantea varios interrogantes al lector para que pueda sentirse parte de la discusión que aquí se desarrolla.

La Escuela de Negocios de la Universidad Internacional SEK realizó este ejercicio de escritura con sus docentes, estudiantes y algunos autores invitados para fomentar espacios de participación y libre pensamiento en torno a temas de actualidad, necesarios para entender la realidad que vive el sector productivo del Ecuador.

En una época de incertidumbre es clave entender cómo se conforma el PIB del Ecuador, las implicaciones de la dolarización y su alta dependencia del petróleo y materias primas, así como a su principal socio comercial, Estados Unidos. Si bien Ecuador se encuentra innovando en materia productiva con manufacturas y la incursión en nuevos mercados, los retos de la internacionalización de bienes y servicios son prioritarios y deberían formar parte de la agenda nacional.

Un plan nacional de internacionalización se hace necesario, no solo para incrementar los ingresos en la balanza de pagos, sino también para promover la oferta exportable de Ecuador en el mundo y la inversión extranjera directa, de tal manera que se traduzca en la generación de empleo y mejora de la calidad de vida de la población.

Para abordar este panorama se ha optado por presentarlo en una secuencia compuesta por cuatro partes:

Parte 1. Competitividad y finanzas internacionales

En el primer capítulo encontramos El impacto de la competitividad cambiaria en las exportaciones de los países andinos. Este trabajo se enfoca en los países andinos Colombia, Ecuador y Perú y evalúa el impacto que tienen las variaciones en el tipo de cambio real sobre las exportaciones no extractivas, a través de la competitividad cambiaria que afecta a los productores locales. Seguidamente aparece el capítulo ¿La dolarización genera eficiencia?, en el que se analiza cómo la dolarización en los países que adoptan dicha figura monetaria influye en la eficiencia de sus principales variables económicas:

crecimiento económico, inflación, ingreso, exportaciones, inversión y profundización financiera.

Parte 2. Las empresas en el ámbito internacional

En primera instancia, en el capítulo “La empresa familiar en mercados globales: estrategias y factores para su internacionalización”, se analiza cómo la mediana empresa juega un rol importante en la economía del país, el cual está dado no solo por su impacto en el mercado local, sino también en mercados internacionales. Sobre todo por su gran aporte a la economía y empleo, a pesar de sus limitados recursos y capacidades en comparación con las grandes empresas globales. Aparece luego el capítulo “La innovación y el emprendimiento para el desarrollo”, que tiene como objetivo realizar un diagnóstico sobre el estado e importancia de la innovación en las exportaciones no petroleras de emprendimientos y MiPymes.

Parte 3. Cadenas de valor y clusters

Este acápite inicia entregándole al lector una herramienta conceptual para la comprensión de la importancia de las cadenas globales de valor, desde un análisis de la economía política, en el capítulo denominado cadenas globales de valor y su rol en el comercio internacional. Posteriormente, encontramos el capítulo, “El clúster como modelo empresarial para ingreso en nuevos mercados internacionales de la industria agroalimentaria”. Allí se explica, desde una perspectiva de negocio, la importancia de generar clústeres empresariales en el sector agroalimentario como instrumento de competitividad y desarrollo de nuevos productos en mercados internacionales.

Parte 4. Acuerdos internacionales

Ecuador y los Tratados Bilaterales de Inversión: análisis y perspectivas, este artículo hace una presentación introductoria de qué son los TBIs y pasa revista a sus principales críticas, para luego aterrizar esta teoría en la experiencia ecuatoriana. Ecuador es un caso ejemplificativo puesto que, luego de denunciar todos sus TBIs, ha pasado a impulsar negociaciones de nuevos instrumentos. Más adelante, en Integración regional, ¿es útil para promover las exportaciones de Ecuador?, se propone una reflexión sobre la situación del país en los procesos de integración regional e internacional. El actual escenario muestra los cambios generados en el país con relación a su posicionamiento en el mercado regional e internacional, especialmente en los procesos de integración de la Comunidad Andina (CAN), así como los acuerdos comerciales con la Unión Europa (UE). Esta revisión permite analizar los resultados de estos procesos de integración. Del mismo modo,

revisa las consecuencias de la tendencia de los últimos años en el incremento de Tratados de Libre Comercio (TLC) especialmente con Estados Unidos y China. Para finalizar, y con el propósito de entender los factores causales de los incumplimientos, en el capítulo: “Acuerdos, reglas, convenios e intercambios comerciales: ¿por qué no se cumplen?” se realiza un análisis de las implicaciones para los individuos, las empresas y la sociedad ecuatoriana, con base a seis modelos alternativos de toma de decisiones y se plantean acciones para su control y solución; así como lecciones y aprendizajes para el Ecuador.

Finalmente, es necesario agradecer a todas las personas que confiaron y aceptaron escribir por primera vez un texto académico. Con seguridad es una senda en la que seguiremos aprendiendo y guiando. De igual manera, gracias a nuestras revisoras internacionales por sus comentarios oportunos que nos ayudan a mejorar la pertinencia del texto.

Como mujer me enorgullece constatar la amplia participación en esta publicación de las mujeres en la academia (43% mujeres y 57% hombres), que le apuestan a cerrar la brecha de género en este ámbito. El ejercicio de escritura colectiva es enriquecedor, más aún cuando se unen nuestros jóvenes estudiantes con sus inquietudes. Como migrante, agradezco a este bello país y su gente por hacerme sentir en casa, esta obra es un homenaje a este maravilloso territorio andino y sus potencialidades.

PhD. Carmen Amelia Coral-Guerrero





Parte 1. Competitividad y finanzas internacionales

CAPÍTULO 1

Impacto de la competitividad cambiaria en las exportaciones de los países andinos

Alfredo Arizaga, MsC
alfredo.arizaga@uisek.edu.ec

1. Resumen

Este trabajo se enfoca en los países andinos Colombia, Ecuador y Perú y evalúa el impacto que tienen las variaciones en el tipo de cambio real, sobre las exportaciones no extractivas, a través de la competitividad cambiaria que afecta a los productores locales. Nos enfocamos principalmente en las exportaciones que son sensibles a la evolución del tipo de cambio real (TCR)¹. Por lo tanto, excluimos de nuestro análisis las exportaciones hidrocarburíferas, que son representativas para los tres países andinos.

En nuestro análisis encontramos que, contrario a lo que se podía haber esperado de manera intuitiva, en Colombia, país que ha manejado en forma activa su política cambiaria para contrarrestar shocks externos, la volatilidad del TCR es mucho más alta de la que han tenido Perú y Ecuador. En Perú se ha manejado una política cambiaria enfocada en reconstruir la confianza en la moneda local, por lo tanto, buscando una estabilidad mayor del tipo de cambio nominal frente al dólar. En el caso ecuatoriano, una vez que hubo adoptado el dólar como su moneda oficial y hubo transcurrido el efecto inicial de la macrodevaluación que experimentó el país antes de la dolarización, la volatilidad del TCR ha sido significativamente inferior a la de Colombia. De esta manera, tanto Perú como Ecuador han generado un entorno más previsible para inversionistas que se dirigen al sector de bienes transables, esto es exportaciones y producción de bienes que compiten con mercadería importada.

La conclusión es que esta mayor volatilidad del TCR en países que usan con frecuencia la política cambiaria como un instrumento de política económica, inhibe a los inversionistas de continuar con sus proyectos dirigidos a exportaciones, a diferencia de regímenes con tipo de cambio nominal más estable, en donde la certeza permite una mejor planificación empresarial. Como resultado, las exportaciones de productos no hidrocarburíferos han crecido con mayor rapidez y mayor vigor tanto en Perú como en Ecuador, comparado con Colombia.

Esta conclusión tiene un significado muy importante para la política económica y es contraintuitiva frente a las teorías de política cambiaria con mayor aceptación en los círculos académicos.

1. El Índice de Tipo de Cambio Real es un indicador que combina las variaciones del tipo de cambio con el diferencial de inflación de un país con sus principales socios comerciales. Cuando este índice se eleva, significa que el país ha ganado competitividad, porque sus productos se han vuelto más baratos en moneda extranjera. Por ejemplo si el peso colombiano se deprecia frente al dólar en 10% durante un año y la inflación en ese país es 6%, mientras la de Ecuador es 3%, los productos colombianos se habrían abaratado en cerca del 7% frente a los ecuatorianos.

2. Introducción

El fomento a las exportaciones forma parte de los objetivos de política económica de la mayor parte de países, pues genera divisas que permiten un mayor nivel de importación de bienes no producidos localmente, además de que permite alcanzar economías de escala al ampliar el tamaño de los mercados e incorporar nuevas tecnologías e innovación, que a su vez incorporan mayor valor agregado en la producción. Con mayor valor agregado y mayor productividad las actividades de exportación permiten manejar niveles salariales mayores que las actividades dirigidas al mercado interno y esto, a su vez, se refleja en la mejora de condiciones de vida de la población.

En el presente trabajo nos enfocamos en la evolución de las exportaciones no hidrocarburíferas, debido a que las inversiones en esta industria no están determinadas por variaciones del TCR. Una inversión en actividades extractivas tiene una mayor intensidad de capital comparada con la agricultura y la industria manufacturera. También, las decisiones de inversión en actividades extractivas están vinculadas más estrechamente con el nivel de precios internacionales que sus productos experimentan, más que con las condiciones de competitividad cambiaria de los países en los que estas inversiones se realizan.

El motivo por el que el enfoque de esta investigación se centra en estos tres países andinos, Colombia, Ecuador y Perú, es porque, a pesar de que existe una gran diferencia en superficie y población entre ellos, el grado de desarrollo, el ingreso por habitante y las condiciones de vida son bastante similares. Al mismo tiempo, durante las últimas dos décadas estos tres países han mantenido políticas cambiarias muy disímiles entre sí (período 2000-2021): Colombia ha mantenido una intervención permanente del Banco de la República, con el objetivo de apoyar al sector de bienes transables frente a la presencia de shocks externos. Por otro lado, Ecuador adoptó como moneda oficial el dólar de los Estados Unidos de América en el 2000 y ha mantenido este régimen cambiario desde entonces. Por último, Perú ha mantenido un conjunto de políticas públicas encaminadas a preservar la estabilidad del tipo de cambio nominal desde mediados de los noventa, con el fin de lograr una reducción de la inflación y del grado de dolarización informal de la economía.

3. Revisión de la literatura

Desde hace muchos años autores como Kaldor (1966) y Feder (1982) reflexionan sobre el impacto positivo que el crecimiento de exportaciones manufactureras como proporción del Producto Interno Bruto (PIB) tiene en el desarrollo de una economía y en la mejora de condiciones de vida de su población. La incorporación de valor agregado a las exportaciones permite elevar la productividad de estas ramas de actividad y, por lo tanto, incrementar las remuneraciones de los trabajadores vinculados a estas actividades productivas.

Otros estudios que señalan que la apertura comercial aumenta la productividad y la producción son Edwards (1997) y Frankel y Romer (1999). Adicionalmente, varios autores señalan que la diversificación en la oferta exportable reduce la vulnerabilidad de estas economías (Ghost y Ostry, 1994; Bleaney y Greenaway, 2001) y acelera su crecimiento económico (Sachs y Warner, 2000).

Lanteri (2009) explica el impacto positivo que en teoría debe tener una depreciación del tipo de cambio real en las exportaciones manufactureras de un país. Esta es la teoría prevaleciente en el ámbito académico y de formulación de políticas públicas en los países de menor desarrollo relativo. Sosvilla (2011), por su parte, evidencia la forma en que los países utilizan la política cambiaria para corregir desequilibrios que se presentan en el sector externo de sus economías.

En este contexto, varios autores se han enfocado en el análisis de distintas alternativas de política cambiaria y su impacto sobre la capacidad exportadora de los países. Dudzich (2015), por ejemplo, sostiene que una alta volatilidad del TCR es resultado de la adopción de un tipo de cambio fijo, y que la adopción de este tipo de regímenes cambiarios promueve el endeudamiento en moneda extranjera y eleva la vulnerabilidad de estas economías frente a shocks externos. No obstante, nuestro análisis demuestra que la volatilidad del TCR es mayor en Colombia, con tipo de cambio flexible, que en Perú con menor intensidad de política cambiaria y en Ecuador con el dólar como moneda oficial.

Por su lado, Steiner y Wullner (1994) ya explicaban cómo una alta volatilidad en el TCR puede tener un impacto negativo en la confianza de los agentes económicos y, por lo tanto, reducir la inversión privada y afectar las exportaciones manufactureras.

En línea con esta argumentación, Michael Porter (1990 & 1998) propone que “la prosperidad nacional se crea, no se hereda. No surge de la dotación natural de un país, de su reserva (y sus costos) de trabajo², de sus tasas de interés o “el valor de su tasa de cambio. La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y superarse”. Antonietti & Cainelli (2009), por su parte, argumentan que es la innovación la que a través de la I&D genera mayor productividad y que este es el factor determinante de la evolución de las exportaciones manufactureras.

Para el caso específico de Colombia, Carranza, González y Serna (2014) encontraron un impacto positivo de variaciones en el TCR sobre exportaciones, durante el período 2000-2010; al igual que Misas, Ramírez y Silva (2001), quienes se enfocaron exclusivamente sobre las exportaciones no tradicionales durante el período 1950-2000. Pero Giraldo (2015) obtiene resultados negativos, contrarios a las investigaciones antes señaladas. Jean Paul Delcroix y Camilo Ramirez (2019) se enfocan en las exportaciones

2. La depreciación del tipo de cambio provocada intencionalmente por un Banco Central tiene como consecuencia la reducción de los salarios en términos reales

de productos manufacturados de Colombia y tampoco encuentran un impacto positivo de la depreciación del tipo de cambio.

Para el caso de Perú la literatura reciente incluye una investigación de Salinas C, Pérez W y Najarro R (2019) y Salinas (2020) que evalúan el impacto de variaciones del tipo de cambio en la competitividad de las exportaciones durante el período 2002-2016. En esta investigación se señala que dentro de rangos moderados de apreciación del TCR, otras variables como el crecimiento de la demanda en los países destino de las exportaciones, o las políticas de promoción de exportaciones, pueden tener un impacto más fuerte que el TCR. Ruiz y Vera Tudela (2013), por su parte, se enfocan en exportaciones no tradicionales durante el período 2000-2012 y subrayan tanto su crecimiento sostenido como su diversificación a pesar de la estabilidad del tipo de cambio, concluyendo que la diversificación reduce el impacto de la pérdida de competitividad frente a una eventual apreciación del TCR.

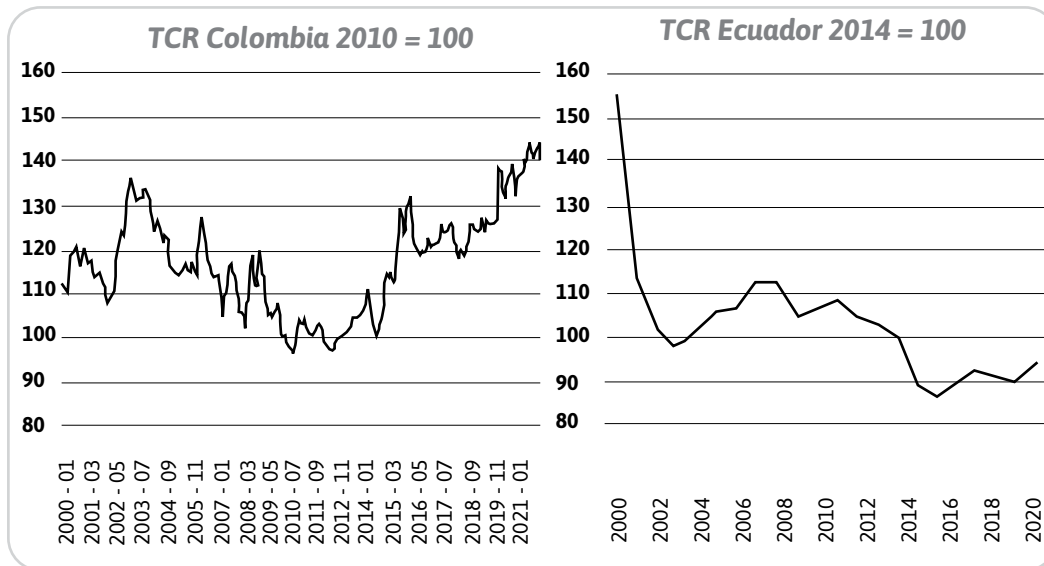
Para el caso de Ecuador, Cordero y Tonón (2010) encuentran que variaciones significativas del TCR tienen alto impacto en los flujos de importaciones; pero no así en las exportaciones. Lucero (2016), sin embargo, analiza el flujo comercial entre Colombia, Ecuador y Perú a partir de la dolarización y encuentra un impacto elevado de variaciones en el TCR, que genera vulnerabilidad para la economía ecuatoriana. Las conclusiones de los dos estudios antes mencionados no son contradictorias, pues efectivamente el comercio bilateral de países limítrofes puede ser más sensible a variaciones del TCR bilateral que las exportaciones no hidrocarburíferas totales de un país.

4. Resultados Obtenidos

El primer resultado de nuestro análisis, el cual sorprende por ser contraintuitivo, es que al comparar la evolución del TCR de Colombia y Ecuador se encuentra que a partir de que Ecuador supera la etapa de alta inflación al inicio de la dolarización³, la volatilidad de su tipo de cambio real es significativamente inferior a la de Colombia, como se puede ver en el Gráfico 1.

3. Es necesario explicar que antes de la dolarización, a lo largo del año 1999, la inflación se fue acelerando progresivamente en Ecuador hasta un nivel de incremento de precios mensual que puso al país con un pie dentro de la hiperinflación. Esto provocó un desalineamiento de precios relativos, que fue corrigiéndose luego de la dolarización, a lo largo del año 2000 y el primer semestre del año 2001. Como consecuencia, durante este período la inflación aún permaneció en niveles elevados y afectó al TCR.

Gráfico 1.
Evolución del TCR de Colombia y Ecuador



Fuente: Banco de la República de Colombia y Banco Central del Ecuador. Boletines Estadísticos. Elaboración: Autor.

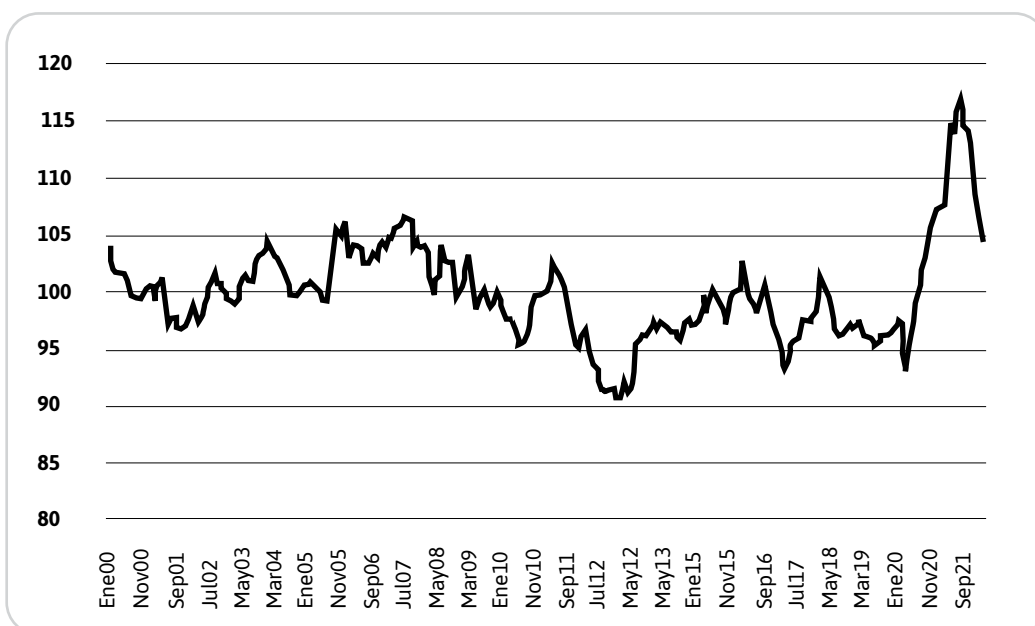
En efecto, en Colombia se observan variaciones que van de 108 en marzo del 2002 a 137 en marzo del 2003, con una fuerte ganancia de competitividad cambiaria, que luego es revertida a 115 puntos para marzo de 2015. La magnitud de estas variaciones es superior al margen de utilidad de muchas actividades productivas y por lo tanto puede poner en riesgo la viabilidad económica de cualquier productor de bienes transables. Posteriormente, el TCR en Colombia continuó una tendencia decreciente, con una pérdida de competitividad que llevó el índice a 96 puntos en agosto de 2010. Nuevamente, en este contexto muchas actividades productivas vieron en riesgo su viabilidad económica. A partir de entonces, el TCR de Colombia ha mantenido una tendencia creciente, lo que significa una mejora de competitividad cambiaria para sus productores, hasta llegar en diciembre del 2021 a un nivel de 143 puntos.

Según la teoría económica tradicional esta ganancia de competitividad debería reflejarse en un crecimiento acelerado de exportaciones de bienes sensibles al tipo de cambio, como son los productos no tradicionales, en especial en las industrias no extractivas. Más adelante verificaremos si este supuesto se cumplió durante los 10 años que Colombia ha mantenido esta tendencia en su TCR.

En el caso de Ecuador, el TCR que se ubicó en 98 puntos a diciembre de 2003, se elevó a 112 puntos para el 2007. Pero, a partir del 2009, se inició un período de pérdida de competitividad cambiaria que condujo este índice a 86 puntos para el año 2016. Según la teoría económica tradicional, esta tendencia que también duró aproximadamente diez años, debió haber provocado una reducción de las exportaciones sensibles a

la variación del TCR, aún más si su tendencia ha sido muy estable en los años posteriores y para el 2021 el índice apenas se recuperó a un nivel de 94 puntos.

Gráfico 2.
Perú: Tipo de Cambio Real (2009 = 100)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú. Elaboración: Autor

Para el caso de Perú, como se puede apreciar en el Gráfico 2, la estabilidad del TCR es mucho mayor a la de Colombia y Ecuador, exceptuando la evolución del año 2021, cuando el país experimentó una crisis de confianza originada en factores políticos.

La volatilidad del índice de TCR se puede medir a través de la desviación estándar. Este indicador estadístico es de 11,6 para Colombia, 3,4 para Perú (excluyendo los años 2021 y 2022) y 7,3 para Ecuador (si se excluye el primer año de la dolarización, por ser un período de ajuste). Este resultado se contrapone a lo sostenido por Dudzich (2015) y más bien nos conduce a razonar en línea con Steiner y Wullner (1994), en el sentido de que una volatilidad mayor del índice de TCR puede generar un ambiente que inhiba a los agentes económicos de llevar adelante proyectos de inversión que pueden ser afectados por variables que el inversionista no controla.

Para poder evaluar esta hipótesis, podemos revisar la evolución de las exportaciones en los tres países analizados.

4 Bienes transables son aquellos que se exportan y también aquellos que se dirigen al mercado interno pero compiten con productos importados, similares o sustitutos.

Tabla 1

Colombia: Exportaciones Totales (En Millones de dólares FOB)			
	Total	Total	Total
Período	Exportaciones	Tradicionales	No tradicionales
2000	13.158,4	6.947,1	6.211,3
2005	21.190,4	10.365,6	10.824,8
2010	39.713,3	25.367,7	14.345,6
2015	35.969,2	22.034,1	13.935,1
2021	41.387,3	22.784,2	18.603,0

Fuente: Banco de la República, Colombia. Elaboración: Autor

Como se puede ver en la Tabla 1, el total de exportaciones de Colombia creció vigorosamente de US\$ 13.2 mil millones en el año 2000 a US\$ 39.7 mil millones en el año 2010; y desde entonces ha mostrado estancamiento. En efecto, para el año 2015 se redujeron a US\$ 30 mil millones y para el 2021 se han recuperado ligeramente a un nivel de US\$ 41.4 mil millones. Similar tendencia encontramos si nos enfocamos exclusivamente en las exportaciones no tradicionales, las cuales son más sensibles a la variación del TCR, estas crecieron vigorosamente de US\$ 6.2 mil millones en el año 2000 a US\$ 14.3 mil millones en el año 2010. Paradójicamente, las exportaciones no tradicionales se elevaron cuando el TCR tenía una tendencia decreciente, lo que significa que la competitividad de los productores colombianos se estaba deteriorando. Por el contrario, durante el período 2010-2021, del tipo de cambio condujo a una mejora significativa de la competitividad, las exportaciones no tradicionales cayeron a US\$ 13.9 mil millones para el 2015 y apenas se recuperaron a US\$ 18.6 mil millones para el 2021.

Tabla 2

Exportaciones de Ecuador (Millones US\$)		
Año	Petroleras	No petroleras
2000	2.418	2.489
2005	5.870	4.230
2010	9.672	7.817
2015	6.659	11.671
2021	8.607	18.092

Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaboración: Autor

En la Tabla 2 podemos ver las exportaciones ecuatorianas para el mismo período, divididas entre productos petroleros y no petroleros. Se puede observar con claridad un importante crecimiento de las exportaciones no petroleras que pasaron de US\$ 2.5 mil millones en el año 2000 a US\$ 18.1 mil millones en el año 2021. Las cifras demuestran que la menor volatilidad del TCR a partir de la dolarización generó una mayor confianza e indujo a los empresarios ecuatorianos a buscar ganancias reales de productividad que les permitieran competir en el mercado mundial sin el beneficio que les puede brindar la reducción de costos gracias a la depreciación del tipo de cambio.

Para confirmar esta conclusión es necesario revisar con mayor detenimiento cuáles son los productos que mejor desempeño tuvieron a partir de la dolarización en Ecuador. Esta información se presenta en el Anexo 1, al final del presente capítulo. En este acápite se puede observar que, en el período 2000-2021, las exportaciones de Ecuador crecieron 442%, esto es a un ritmo promedio anual del 8,4%. Al separar entre productos petroleros y no petroleros, se encuentra que los segundos crecieron más vigorosamente, a un ritmo promedio anual del 9,9%. Esta alta tasa de crecimiento refuta la teoría de que la dolarización afecta a las actividades exportadoras, por el deterioro que provoca en la competitividad cambiaria.

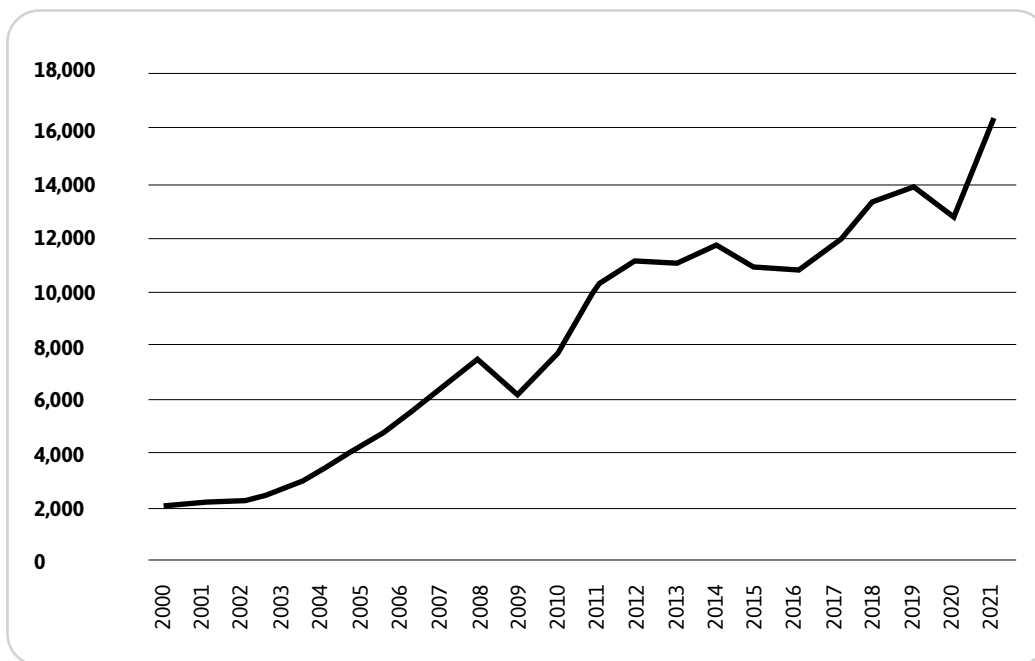
Si se avanza un paso adicional y se divide a las exportaciones no petroleras entre bienes primarios y bienes procesados, se encuentra que las primeras experimentaron una tasa de crecimiento promedio anual del 11% y que los bienes procesados crecieron a un ritmo menor, de 7,4%. Sin embargo, esta sigue siendo una tasa sumamente elevada, que permitió que las exportaciones de productos no petroleros procesados pasen de US\$ 930 millones el año 2000 a US\$ 4.2 mil millones el año 2021.

Se podría suponer que este rápido crecimiento de las exportaciones bajo dolarización fue resultado de la concentración en unos pocos productos en los que Ecuador tiene ventajas por su ubicación geográfica o condiciones naturales. Sin embargo, la realidad es que el portafolio de productos exportados se ha expandido significativamente, tanto para productos primarios como para los procesados. Esto se puede confirmar por la tasa de crecimiento promedio anual del rubro “otros”, que se ubica en 15,5% y 7,4% respectivamente para primarios y procesados.

En el caso de Perú, como se puede ver en el Gráfico 3, las exportaciones de productos no tradicionales también tuvieron un ritmo acelerado de crecimiento, al igual que en Ecuador, a pesar de la estabilidad del TCR. En efecto, pasaron de US\$ 2.2 mil millones en el año 2000 a US\$ 7.7 mil millones en el año 2010 y US\$ 16.4 mil millones para el año 2021.

La evidencia estadística, por lo tanto, respalda la teoría de que un régimen de dolarización produce una menor volatilidad del TCR que un manejo activo de la política cambiaria, brindando un ambiente de menor riesgo a los inversionistas que actúan en el sector de bienes transables. La explicación a este fenómeno puede estar en el hecho de que los bancos centrales establecen como objetivos de sus políticas monetaria y cambiaria el nivel de inflación y el ritmo de actividad económica, más que el nivel de TCR, por lo

Gráfico 3.
Perú: Exportaciones No Tradicionales (Millones de US\$)



Fuente: Banco Central de la Reserva del Perú (2022). Elaboración: Autor

que sus intervenciones provocan mayor volatilidad en este indicador. De igual forma, las cifras demuestran que una política cambiaria como la ejecutada en Perú hasta inicios del año 2020, que buscaba alcanzar la mayor estabilidad posible del tipo de cambio nominal, se tradujo en menor volatilidad del TCR.

La segunda conclusión es que tanto Perú como Ecuador, sin experimentar la fuerte ganancia de competitividad cambiaria que tuvieron los productores colombianos, experimentaron mayores tasas de crecimiento de sus exportaciones no tradicionales. Se confirma por lo tanto la visión de Steiner y Wullner (1994), que anticipaban un impacto negativo de la alta volatilidad del TCR en el sector exportador por un debilitamiento de la confianza de potenciales inversionistas.

5. Impacto en las condiciones de vida de la población

El incremento de exportaciones en un país pequeño le permite acceder a mercados más amplios y, por lo tanto, alcanzar volúmenes de producción que no podrían ser absorbidos por el mercado interno. Como consecuencia, se tra-

duce en un crecimiento mayor del Producto Interno Bruto (PIB) y permite la generación de mayor empleo, con remuneraciones más elevadas. Todo esto conduce a un círculo virtuoso, que se refleja en un fortalecimiento del mercado interno y una reducción de los índices de pobreza. La mejora de condiciones de vida de la población es el objetivo fundamental de las políticas públicas. Por lo tanto, para evaluar el real impacto de la política cambiaria ejecutada en los tres países analizados, es conveniente referirnos a la Tabla 3, en la que se muestra marcado en gris la columna correspondiente a la fecha en que se adoptó la dolarización en Ecuador.

Tabla 3

Producto Interno Bruto En Dólares Corrientes (miles de millones)						
País	1970	1980	1990	2000	2010	2020
Colombia	7,2	33,4	47,8	99,9	286,6	271,4
Ecuador	2,9	17,9	15,2	18,3	69,6	98,8
Perú	7,4	18,1	26,4	51,7	147,5	202,1
Colombia	100	100	100	100	100	100
Ecuador	40	54	32	18	24	36
Perú	103	54	55	52	51	74

Fuente: Banco Mundial. Elaboración: Autor

En efecto, se puede observar que en 1970 las economías de Colombia y Perú tenían un tamaño similar, medido en dólares corrientes. Ecuador representaba el 40% del tamaño de la economía de Colombia. Para 1980 la inestabilidad que experimentó Perú provocó que su economía creciera a menor ritmo y pasó a representar el 54% de la economía colombiana, mientras que el inicio de las exportaciones de petróleo en Ecuador permitió que su economía alcanzara el tamaño de la de Perú. Pero Ecuador enfrentó varias crisis a lo largo de los años ochenta y noventa. Ya para el año 2000 apenas representaba el 18% de la economía colombiana y el 52% de la economía peruana. A partir de la dolarización en Ecuador y de la adopción de una política económica férreamente ordenada en Perú, ambos países elevaron su tamaño relativo frente a la economía colombiana y para el año 2020 pasaron a representar el 36% y el 74 % del PIB de Colombia, respectivamente.

Tabla 4

Incidencia de pobreza y desigualdad						
Año	2002	2008	2014	2018	2019	2020
Pobreza extrema						
Colombia	19,8	16,8	9,9	8,9	10,6	16,9
Ecuador	18,0	9,0	4,7	4,8	5,4	7,6
Perú	12,1	9,1	4,2	2,9	2,4	7,0
Pobreza extrema						
Colombia	46,3	37,3	25,4	24,2	25,7	34,0
Ecuador	48,0	29,4	19,2	18,6	19,4	23,8
Perú	37,4	27,5	16,7	14,3	13,1	23,9
Índice de GINI						
Colombia	0,57	0,57	0,54	0,52	0,53	0,55
Ecuador	0,54	0,50	0,45	0,45	0,46	0,47
Perú	0,54	0,50	0,45	0,44	0,43	0,46

Fuente: CEPAL, Panorama Social América Latina, enero 2022. Elaboración: Autor

Otra forma de medir el impacto del desempeño positivo de las economías de Perú y Ecuador gracias al fuerte crecimiento de sus exportaciones no tradicionales, es revisando la evolución de los índices de pobreza. Como se puede apreciar en la Tabla 4, la pobreza y la pobreza extrema se habían reducido significativamente en el período 2002-2019 para los tres países, pero la reducción en Ecuador y Perú había sido más profunda que en Colombia. Si bien los índices de pobreza crecieron durante el año 2020, como consecuencia de la pandemia, el incremento fue menor en Perú y Ecuador, países con mayor estabilidad del TCR.

Un elemento final, pero no por ello menos importante, que vale la pena analizar, es el impacto que la evolución del TCR tiene sobre la distribución del ingreso; pues debe ser subrayado que la primera consecuencia de una depreciación del TCR es la reducción del poder de compra de los habitantes de ese país que perciben ingresos en moneda local. Como se puede apreciar en la Tabla 4, medida por el Índice de Gini, la distribución del ingreso mejoró en Perú y Ecuador y se mantuvo estancada en Colombia.

6. Conclusiones

La teoría económica señala que las políticas públicas dirigidas a incentivar el crecimiento de las exportaciones inciden positivamente en las condiciones de vida de la población, porque se amplía el mercado objetivo, se incorpora innovación a los sistemas de producción, esto a su vez eleva la productividad del recurso humano y, con ello, se puede elevar los salarios en términos reales. Por este motivo, muchos países de desarrollo relativo menor buscan incentivar el crecimiento de las exportaciones, tanto en monto como diversificando su portafolio. Este último factor, la diversificación, reduce la vulnerabilidad de una economía frente a shocks externos y a variaciones del tipo de cambio real bilateral frente a los principales socios comerciales del país.

El análisis realizado a lo largo del presente trabajo nos permite alcanzar tres conclusiones que tienen relevancia para el diseño de políticas públicas que busquen incrementar y diversificar las exportaciones; y a la vez son útiles para el análisis del macroentorno que realicen potenciales inversionistas en proyectos productivos dirigidos al sector de bienes transables (exportadores y productores que se dirigen al mercado local y compiten con mercadería importada):

a) El TCR es menos volátil en economías dolarizadas o aquellas con moneda propia que se fijan como objetivo la estabilidad del tipo de cambio nominal, que en países con bancos centrales proactivos, que buscan reaccionar frente a shocks externos o variaciones de la economía internacional. Probablemente esto obedece a que los bancos centrales privilegian el control de la inflación y el ritmo de actividad económica como sus objetivos inmediatos de política económica, ante lo cual el nivel de TCR queda relegado a un segundo plano.

b) Las exportaciones no tradicionales crecen con más vigor en países con menor volatilidad del TCR, a pesar de no beneficiarse de mejoras en la competitividad cambiaria provocada por la intervención de los bancos centrales de sus respectivos países. En este sentido, es altamente probable que la volatilidad del TCR que generan la mayor parte de bancos centrales que mantienen una política cambiaria activa, terminen minando la confianza de potenciales inversionistas y más bien desincentiven el crecimiento de las exportaciones no extractivas.

c) Las condiciones de vida de la población mejoran con mayor rapidez y son menos vulnerables en países con TCR estable y mayor crecimiento de exportaciones no tradicionales.

Con base a las tres conclusiones antes señaladas se puede sostener que regímenes cambiarios extremos, como la dolarización, no son intrínsecamente inestables. Sí resultan más efectivos que una política cambiaria activa para promover exportaciones, más bien generan condiciones apropiadas para acelerar el ritmo de crecimiento económico y generar mejoras en las condiciones de vida de la población. Sin embargo, no constituyen una receta mágica que pueda solucionar de manera automática otros problemas que

pueden existir por la introducción de políticas públicas equivocadas, por ejemplo, en el campo laboral, tributario o de comercio exterior. No obstante, la estabilidad que generan y el crecimiento de exportaciones que permiten, configuran un entorno favorable para la actividad productiva y el progreso económico.

Referencias

- Antonietti, R., & Cainelli, G. (2009). International linkages, local externalities, innovation and productivity A structural model of Italian manufacturing firms (No. 0905). Public policies and local development.
- Bleaney, M., & 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.
- Carranza, J. E., & González-Ramírez, A. X. (2014). La relación entre la producción y el comercio exterior de la industria manufacturera colombiana (2000-2010). Borradores de Economía; No. 806.
- Chin, K. P. Z., Nieves, W. J. N., & Granda, A. D. C. V. (2022). Manufactura y Crecimiento Económico en Ecuador, 1990-2019: Validez de la primera ley de Kaldor. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 5(1), 169-178.
- Cordero, C y Tonon, L (2010): Dolarización, tipo de cambio bilateral y comercio: el caso de los flujos comerciales del Ecuador con Colombia y Perú en el período 2000-2014. Universidad del Azuay, Ecuador.
- Delcroix, J. P., & Ramírez Trujillo, C. (2019). Incidencia del tipo de cambio real en las exportaciones manufactureras: el caso colombiano (Bachelor's thesis, Universidad EAFIT).
- Depaz, C. S., Condor, W. P., & Chuchón, R. N. (2019). Determinantes de la Diversificación Exportadora: Enfoque Bayesiano. *Revista de Análisis Económico y Financiero*, 1(2).
- Dudzich, V. (2022). Determinants of De Jure–De Facto Exchange Rate Regime Gaps. *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 11(1), 151-177.
- Dudzich, V. (2022). Determinants of De Jure–De Facto Exchange Rate Regime Gaps. *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 11(1), 151-177.
- Edwards, S. (1997). Trade policy, growth, and income distribution. *The American Economic Review*, 87(2), 205-210.
- Feder, G. (1983). On exports and economic growth. *Journal of development economics*, 12(1-2), 59-73.

- Ghosh, A. R., & Ostry, J. D. (1994). Export instability and the external balance in developing countries. *Staff Papers*, 41(2), 214-235.
- Giraldo, I. (2015). Determinantes de las exportaciones manufactureras de Colombia: un estudio a partir de un modelo de ecuaciones simultáneas.
- Jeffrey, F., & Romer, D. (1999). Does trade cause growth?. *American Economic Review*, 83(3), 379-99.
- Kaldor, N. (1966). Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom: an inaugural lecture. London: Cambridge UP.
- Lanteri, L. N. (2009). Términos de intercambio externos y balanza comercial: Alguna evidencia para la economía argentina. *Economía mexicana. Nueva época*, 18(2), 221-247.
- Lucero Villarreal, G. S. (2016). Dolarización, tipo de cambio bilateral y comercio: el caso de los flujos comerciales del Ecuador con Colombia y Perú en el periodo 2000-2014 (Master's thesis, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador).
- Misas A, M., Ramírez G, M. T., & Silva E, L. (2001). Exportaciones no tradicionales en Colombia y sus determinantes. *Borradores de Economía*; No. 178.
- Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard business review*, 73, 91.
- Porter, M. E. (1998). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Free press.
- Rivero, S. S. (2011). Teorías del tipo de cambio. *ICE, Revista de Economía*, (858).
- Ruiz, M., & Vera Tudela, R. (2013). Exportaciones no tradicionales 2002-2012: Una historia de crecimiento, apertura y diversificación. *Revista Moneda*, (156), 33-36.
- Sachs, J. D., & Warner, A. M. (2001). The curse of natural resources. *European economic review*, 45(4-6), 827-838.
- Salinas Castañeda, C. A. (2020). Tipo de cambio y competitividad de las exportaciones: el caso peruano 2002-2016.
- Steiner, R., & Wüllner, A. (1994). Efecto de la volatilidad de la tasa de cambio en las exportaciones no tradicionales.
- Urquiza Tapia, G. K. (2019). Las exportaciones no tradicionales y su influencia en el crecimiento económico a nivel nacional en el Perú, período 2000-2018.

Anexo 1

Anexo 1.
Ecuador: Exportaciones Por Producto Principal
(Cifreas en Miles de US\$)

Periodo	TOTAL EXPORTACIONES	Petroleras	No Petroleras	TOTAL PRIMARIOS NO PETROLEROS				
					Banano	Camarón	Cacao	Madera
2000	4,926,627	2,442,423	2,484,203	1,554,062	821,374	285,434	38,129	20,474
2001	4,678,437	1,899,994	2,778,443	1,709,543	864,515	281,386	55,048	24,028
2002	5,036,121	2,054,988	2,981,133	1,886,982	969,340	252,718	90,990	30,887
2003	6,222,693	2,606,819	3,615,874	2,162,214	1,100,800	298,964	119,994	42,127
2004	7,752,892	4,233,993	3,518,899	2,126,129	1,023,610	329,793	103,045	48,115
2005	10,100,031	5,869,850	4,230,181	2,455,699	1,084,394	457,539	118,150	53,680
2006	12,728,243	7,544,510	5,183,733	2,895,474	1,213,489	588,160	143,288	64,805
2007	14,321,316	8,328,566	5,992,750	3,209,304	1,302,549	612,887	197,283	92,994
2008	18,510,598	11,672,842	6,837,756	3,693,853	1,639,400	674,886	201,566	108,054
2009	13,863,058	6,964,638	6,898,419	4,241,321	1,995,654	664,419	342,633	99,473
2010	17,489,928	9,673,228	7,816,700	4,568,620	2,032,769	849,674	349,920	131,476
2011	22,322,353	12,944,868	9,377,485	5,536,812	2,246,465	1,178,389	473,606	150,510
2012	23,764,762	13,791,957	9,972,805	5,665,627	2,078,402	1,278,399	344,897	160,762
2013	24,750,933	14,107,399	10,643,534	6,598,865	2,322,610	1,783,752	422,759	171,294
2014	25,724,432	13,275,853	12,448,580	8,477,948	2,577,188	2,513,464	576,390	230,084
2015	18,330,608	6,660,319	11,670,288	8,084,140	2,808,119	2,279,595	692,849	263,452
2016	16,797,665	5,459,169	11,338,495	7,822,771	2,734,164	2,580,153	621,432	247,421
2017	19,066,101	6,893,565	12,172,537	8,529,610	3,028,195	3,043,032	571,729	242,013
2018	21,652,150	8,825,958	12,826,192	9,104,093	3,215,933	3,189,749	672,235	241,993
2019	22,329,379	8,679,565	13,649,814	10,092,307	3,295,159	3,890,531	656,656	304,064
2020	20,355,361	5,250,374	15,104,987	11,536,007	3,668,991	3,823,534	815,525	571,062
2021	26,699,200	8,607,254	18,091,946	13,892,995	3,485,478	5,323,321	817,478	370,884
Incremento %	442%	252%	628%	794%	324%	1765%	2044%	1711%
Variación Anual Promedio	8.4%	6.2%	9.9%	11.0%	7.1%	14.9%	15.7%	14.8%

Fuente: Banco Central del Ecuador: Elaboración: Autor

Anexo 1.
Ecuador: Exportaciones Por Producto Principal
(Cifreas en Miles de US\$)

			TOTAL PROCESADOS NO PETROLEROS						
Pesca	Flores	Otros		Café elabora- do	Cacao Elabora- do	Químicos y fármacos	Manufac- turas de metales	Procesados del Mar	Otros
72,202	194,650	121,799	930,142	23,365	39,232	61,197	135,558	253,814	416,975
87,298	238,050	159,219	1,068,899	29,055	31,563	68,181	187,949	294,607	457,544
87,947	290,326	164,774	1,094,151	31,369	38,067	72,466	143,046	357,964	451,239
97,539	308,738	194,053	1,453,659	59,279	49,647	93,997	286,169	431,448	533,119
82,100	354,817	184,649	1,392,770	69,605	51,190	88,718	208,957	393,155	581,146
114,975	397,907	229,055	1,774,482	66,769	57,976	77,599	351,671	519,835	700,632
128,015	435,842	321,874	2,288,259	67,698	27,799	129,081	592,720	615,011	855,949
168,996	469,424	365,171	2,783,446	97,502	42,079	115,844	686,410	747,428	1,094,183
186,452	565,662	317,833	3,143,903	107,256	60,615	115,161	728,869	890,231	1,241,771
233,602	546,701	358,839	2,657,099	92,972	60,001	118,691	532,750	724,731	1,127,954
237,405	607,765	359,611	3,248,080	105,034	74,993	190,229	707,644	719,669	1,450,512
257,380	675,679	554,783	3,840,673	143,427	112,914	204,826	695,927	1,012,488	1,671,091
324,257	713,502	765,410	4,307,177	186,075	109,603	254,139	896,515	1,260,528	1,600,317
265,440	830,251	802,759	4,044,668	190,764	104,267	207,855	508,136	1,534,884	1,498,764
282,414	918,242	1,380,167	3,970,631	154,045	133,762	155,572	518,509	1,398,469	1,610,275
231,654	819,939	988,531	3,586,148	128,430	119,545	170,315	509,856	1,102,105	1,555,896
244,315	802,461	592,824	3,515,725	130,721	128,627	149,634	402,101	1,099,487	1,605,155
252,747	820,480	571,415	3,642,926	102,515	100,705	133,170	442,084	1,327,806	1,536,644
308,423	843,372	632,388	3,722,099	70,602	115,717	142,860	512,412	1,350,996	1,529,512
309,322	879,779	756,796	3,557,507	72,297	107,267	130,401	437,303	1,283,243	1,526,996
315,176	827,142	1,514,577	3,568,981	61,044	119,565	123,611	387,009	1,280,150	1,597,600
367,197	927,276	2,601,361	4,198,951	63,223	122,823	166,868	532,016	1,441,594	1,872,428
409%	376%	2036%	351%	171%	213%	173%	292%	468%	349%
8.1%	7.7%	15.7%	7.4%	4.9%	5.6%	4.9%	6.7%	8.6%	7.4%

Fuente: Banco Central del Ecuador: Elaboración: Autor





CAPÍTULO 2

¿La dolarización genera eficiencia?

Andrés Albuja Batallas DBA (c).
andres.albuja@uisek.edu.ec

Resumen

A partir del año 2000, aproximadamente, se han consolidado en la economía internacional procesos monetarios de dolarización (adopción del dólar de Estados Unidos de América como moneda oficial y de curso legal). Algunos países usuarios del dólar como moneda oficial en sus políticas económicas son los Estados Unidos, Ecuador, El Salvador, Panamá, Timor – Leste, Zimbabwe, Islas Marshall, Palaos, Micronesia, entre otros. La dolarización en los países que adoptan dicha figura monetaria influye en la eficiencia de sus principales variables económicas: crecimiento económico, inflación, ingreso, exportaciones, inversión y profundización financiera.

Para la economía internacional, el presente trabajo realiza un análisis de 229 países (2001-2020) mediante metodología de investigación cuantitativa y la propuesta de un modelo econométrico a través del modelo clásico de regresión lineal múltiple: (a) variable dependiente: crecimiento económico, y (b) variables independientes: inflación e ingreso. Para Ecuador se plantea un análisis macroeconómico de las primeras dos décadas post-dolarización (2001-2020) mediante metodología de investigación cuantitativa y se propone un modelo econométrico a través del modelo clásico de regresión lineal múltiple: (a) variable dependiente: PIB, y (b) variables independientes: exportaciones, inversión extranjera directa (IED), profundización financiera.

Se evidencia la importancia de la política económica con la adopción de una moneda oficial como el dólar en las economías de los países: genera expectativa de confianza en los mercados financieros internacionales e influye en el crecimiento económico de los países. Se observa también que adoptar la dolarización en las economías mundiales genera un mejor desempeño en eficiencia económica, por las ventajas que trae la aplicación de una moneda de prestigio en los mercados financieros y que mejoran las variables macroeconómicas: crecimiento, inflación, exportaciones, IED y profundización financiera. Estados Unidos y otros países atribuyen su eficiencia económica a la fortaleza de su moneda oficial que genera expectativa positiva, competitividad y confianza en el contexto de los mercados internacionales.

Introducción

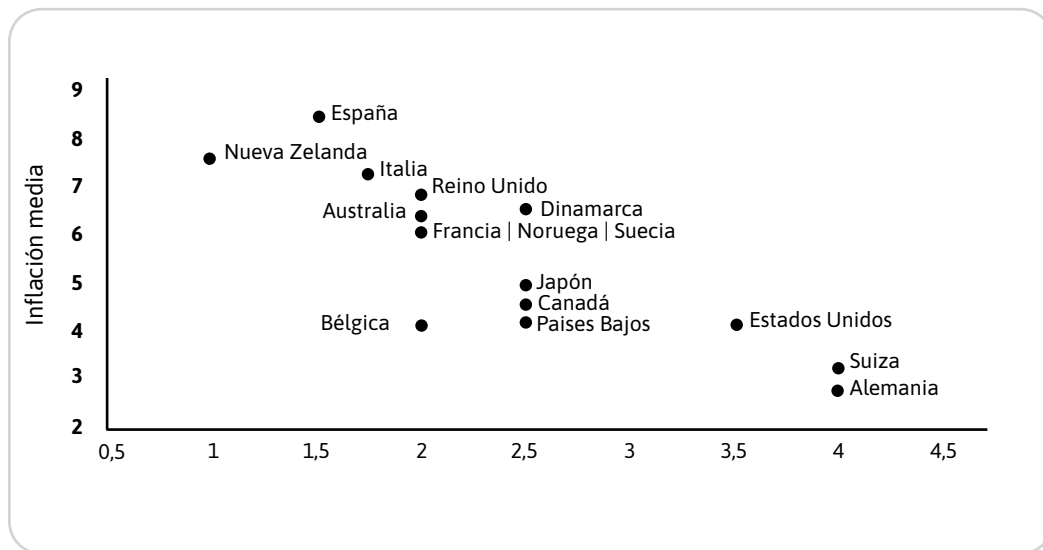
Uno de los principales problemas de los países en vías de desarrollo con moneda propia es la alta inflación, provocada por una emisión monetaria inorgánica o sin respaldo, que genera efectos negativos en indicadores macroeconómicos: desaceleración económica, menores niveles de circulante, contracción de exportaciones, estancamiento de IED, menor despunte de profundización financiera. Entre los Diez Principios de Economía, el principio uno aborda el factor de eficiencia en contraste con la equidad; mientras que el principio nueve establece que los precios suben cuando el

gobierno imprime demasiado dinero. La inflación es alta o crónica debido al crecimiento de la oferta o emisión monetaria por parte de los gobiernos (Mankiw, 2012).

La política monetaria es una rama de la política económica que usa la cantidad de dinero como variable para controlar y mantener la estabilidad económica. Comprende las decisiones de las autoridades monetarias referidas al mercado de dinero, que regulan la cantidad de dinero o el tipo de interés. Cuando se utiliza para aumentar la cantidad de dinero en la economía, se le denomina política monetaria expansiva y, cuando se aplica para reducirla, política monetaria restrictiva.

En algunos países el banco central depende del Gobierno, en otros, es en gran medida independiente. En Estados Unidos los gobernadores de la Federal Reserve son nombrados para un mandato de catorce años y no pueden ser cesados aunque el presidente no esté conforme con sus decisiones. Esta estructura institucional da a la Fed un grado de independencia similar al del Tribunal Supremo (Mankiw, 2020).

Gráfico 1.
La inflación y la independencia del Banco Central. Fuente: Mankiw, 2020



Este diagrama de puntos dispersos presenta la experiencia internacional en lo que se refiere a la independencia del banco central. Los datos muestran que los bancos centrales más independientes tienden a generar unas tasas de inflación más bajas, entre ellos están los Estados Unidos con una sólida moneda (US\$).

El objetivo principal del presente capítulo es evaluar la importancia de la política monetaria con una moneda dura, analizando como vía de eficiencia a la dolarización en la economía internacional, particularmente, en la economía ecuatoriana (PIB,

exportaciones, IED y profundización financiera). Se revisarán también las ventajas de los países dolarizados respecto a las variables de inflación y crecimiento económico en el contexto internacional (2001-2020).

De manera alineada, el objetivo específico es construir modelos econométricos mediante el modelo clásico de regresión lineal múltiple, utilizando datos históricos 2001-2020, que determinen: (a) PIB de Ecuador (variables predictoras: exportaciones, IED, profundización financiera), y (b) Variación del PIB de los países a nivel internacional (variables independientes: inflación e ingreso *per capita*).

La metodología utilizada: investigación cuantitativa, estudio longitudinal (2001-2020), modelo econométrico, modelo clásico de regresión lineal (MCRL) múltiple, instrumento estadístico *Statistical Program for Social Sciences* (SPSS) versión 25, fuentes de información secundarias de la base de datos de Banco Mundial (2021), Banco Central del Ecuador (2021).

Hipótesis nulas (Ho)

Ho1: Exportaciones, Inversión Extranjera Directa y Profundización Financiera no impactan positivamente en PIB de Ecuador (2001-2020)

Ho2: El crecimiento del PIB de los países no se influencia por inflación y nivel de ingreso.

Teorías y Modelos

Crecimiento económico, PIB, inflación, ingreso, PIB per capita, economías abiertas de Mercado, política monetaria, dolarización, Modelo Clásico de Regresión Lineal (MCRL) Múltiple

Método: alfa-beta

Proposiciones alfa

$\alpha \Rightarrow \beta \rightarrow [\beta \approx b]$

α : Hipótesis alternativas (Ha)

Ha1: Exportaciones, Inversión Extranjera Directa y Profundización Financiera impactan positivamente en PIB de Ecuador (2001-2020)

Ha2: El crecimiento del PIB de los países se influencia por inflación y nivel de ingreso.

Prueba estadística: Economía Internacional (2001 – 2020)

Población

Los datos utilizados se encuentran contenidos en las siguientes fuentes secundarias oficiales de información: (a) *GDP growth rate* por país, región o economía, (b) *Inflation rate* por país, región o economía, y (c) *GDP per capita* por país, región o economía, todas las variables compiladas en data del Banco Mundial de manera anual desde 2001 hasta 2020.

Población: clasificación de países, economías y regiones contenidos en *World Data* (Banco Mundial, 2020).

Muestra

De un universo de un total de 268 países, regiones y economías (Banco Mundial, 2020), se escogió una muestra aleatoria de al menos 222 países por medio de la fórmula finita con un nivel de confianza de 97% y un error máximo de estimación de 3%.

Tabla 1.
Matriz de Tamaños Muestrales, Estudio de Países en Economía Internacional: PIB, inflación (2001 – 2020)

Matriz de Tamaños Muestrales para diversos márgenes de error y niveles de confianza, al estimar una proporción en poblaciones Finitas

N [tamaño del universo]	268	◀ escriba aquí el tamaño del universo
P [probabilidad de ocurrencia]	0.5	◀ escriba aquí el valor p

Nivel de confianza (alfa)	1 - alfa/2	z (1 - alfa/2)
90%	0.05	1.64
95%	0.025	1.96
97%	0.015	2.17
99%	0.005	2.58

$$n = \frac{n_o}{1 + \frac{n_o}{N}} \quad \text{donde: } n_o = p*(1-p)*\left(\frac{z(1-\frac{\alpha}{2})}{d}\right)^2$$

Matriz de tamaños muestrales para un universo de 268 con una p de 0.5

Nivel de confianza	d [error máximo de estimación]									
	10.0%	9.0%	8.0%	7.0%	6.0%	5.0%	4.0%	3.0%	2.0%	1.0%
90%	54	63	75	91	110	134	164	197	231	258
95%	71	82	96	113	134	158	185	214	241	261
97%	82	94	109	127	147	171	196	222	246	262
99%	103	116	132	150	170	191	213	243	252	264

Elaboración: Andrés Albuja Batallas, 2022

Prueba estadística utilizada

La determinación de la relación entre GDP growth rate, Inflation Rate e ingreso (GDP per cápita) se realiza por medio de una prueba paramétrica con el método de modelo clásico de regresión lineal (MCRL) múltiple, n = 229 países.

Economía Internacional y Ecuador (2001-2020): Países dolarizados VS. Países no dolarizados

Ecuador presenta los siguientes factores que demuestran clara mejoría en eficiencia luego de dolarizar su economía (2001-2020):

- Tasa de inflación (*IR Inflation Rate*):

3.27 veces frente al promedio del mundo (1960 – 2000)

1.66 veces frente al promedio del mundo (2001 – 2020)

2.26 veces frente al promedio de América Latina (1960 – 2000)

1.53 veces frente al promedio de América Latina (2001 – 2020)

- Tasa de crecimiento del PIB (*GDPgr growth rate*):

1.04 veces frente al promedio del mundo (1960 – 2000)

1.23 veces frente al promedio del mundo (2001 – 2020)

0.97 veces frente al promedio de América Latina (1960 – 2000)

1.41 veces frente al promedio de América Latina (2001 – 2020)

La tabla 1 detallada a continuación refleja los valores de inflación, crecimiento del PIB y nivel de ingreso de países dolarizados y sus factores comparados con el mundo y sus respectivas regiones.

Tabla 2.
Países Dolarizados (1960-2000, 2001-2020): Crecimiento Económico (GDP growth rate), Inflación, Ingreso (GDP per capita):

			IR (Inflation rate): X factor (vs.)		
Country / Region		Comparison (vs.)	(1) 1960-2020	(2) 1960-2000	(3) 2001-2020
WLD	ECUADOR (ECU)	ECU vs. WLD	3.35	3.27	1.66
LCN	ECUADOR (ECU)	ECU vs. LCN	2.23	2.26	1.53
WLD	EL SALVADOR (SLV)	SLV vs. WLD	1.34	1.30	0.70
LCN	EL SALVADOR (SLV)	SLV vs. LCN	0.89	0.89	0.64
WLD	PANAMÁ (PAN)	PAN vs. WLD	0.49	0.38	0.72
LCN	PANAMÁ (PAN)	PAN vs. LCN	0.33	0.26	0.66
WLD	Timor-Leste (TLS)	TLS vs. WLD			1.49
TSA	Timor-Leste (TLS)	TLS vs. TSA			0.86
WLD	ZIMBABWE (ZWE)	ZWE vs. WLD			0.31
TSS	ZIMBABWE (ZWE)	ZWE vs. TSS			0.19
WLD	United States (USA)	USA vs. WLD	0.68	0.61	0.62
WLD	Euro area (EMU)	EMU vs. WLD	0.78	0.73	0.54
LCN	LCN = Latin America & Caribbean				
WLD	WLD = World				
TSA	TSA = South Asia (IDA & IBRD)		IR (Inflation rate): average rate		
TSS	TSS = Sub-Saharan Africa (IDA & IBRD)		(1) 1960-2020	(2) 1960-2000	(3) 2001-2020
	ECU		18.24	24.06	5.68
	SLV		7.27	9.53	2.38
	PAN		2.68	2.78	2.46
	LCN		8.18	10.67	3.72
	TLS				5.11
	TSA		7.47	8.27	5.96
	ZWE				1.07
	TSS				5.51
	USA		3.72	4.47	2.11
	EMU		4.24	5.35	1.85
	WLD		5.44	7.36	3.42

		GDPgr (growth rate): X factor (vs.)			
	Country / Region	Comparison (vs.)	(4) 1960-2020	(5) 1960-2000	(6) 2001-2020
WLD	ECUADOR (ECU)	ECU vs. WLD	1.09	1.04	1.23
LCN	ECUADOR (ECU)	ECU vs. LCN	1.07	0.97	1.41
WLD	EL SALVADOR (SLV)	SLV vs. WLD	0.62	0.58	0.72
LCN	EL SALVADOR (SLV)	SLV vs. LCN	0.61	0.55	0.83
WLD	PANAMA (PAN)	PAN vs. WLD	1.54	1.33	2.13
LCN	PANAMA (PAN)	PAN vs. LCN	1.52	1.24	2.46
WLD	Timor-Leste (TLS)	TLS vs. WLD			1.33
TSA	Timor-Leste (TLS)	TLS vs. TSA			0.59
WLD	ZIMBABWE (ZWE)	ZWE vs. WLD			0.19
TSS	ZIMBABWE (ZWE)	ZWE vs. TSS			0.12
WLD	United States (USA)	USA vs. WLD	0.87	0.93	0.70
WLD	Euro area (EMU)	EMU vs. WLD	0.80	0.93	0.44
LCN	LCN = Latin America & Caribbean				
WLD	WLD = World				
TSA	TSA = South Asia (IDA & IBRD)				
TSS	TSS = Sub-Saharan Africa (IDA & IBRD)				
		GDPgr (growth rate): average rate			
		(4) 1960-2020	(5) 1960-2000	(6) 2001-2020	
	ECU	3.78	3.92	3.48	
	SLV	2.15	2.21	2.05	
	PAN	5.37	5.04	6.07	
	LCN	3.54	4.05	2.47	
	TLS			3.77	
	TSA	5.13	4.55	6.35	
	ZWE			0.53	
	TSS			4.41	
	USA	3.03	3.53	1.98	
	EMU	2.78	3.51	1.25	
	WLD	3.48	3.78	2.84	

GDPpc (per capita): X factor (vs.)					
	Country / Region	Comparison (vs.)	(7) 1960-2020	(8) 1960-2000	(9) 2001-2020
WLD	ECUADOR (ECU)	ECU vs. WLD	0.51	0.51	0.50
LCN	ECUADOR (ECU)	ECU vs. LCN	0.63	0.68	0.60
WLD	EL SALVADOR (SLV)	SLV vs. WLD	0.35	0.33	0.34
LCN	EL SALVADOR (SLV)	SLV vs. LCN	0.44	0.44	0.41
WLD	PANAMÁ (PAN)	PAN vs. WLD	0.94	0.81	1.02
LCN	PANAMÁ (PAN)	PAN vs. LCN	1.17	1.08	1.21
WLD	Timor-Leste (TLS)	TLS vs. WLD			0.10
TSA	Timor-Leste (TLS)	TLS vs. TSA			0.74
WLD	ZIMBABWE (ZWE)	ZWE vs. WLD			0.11
TSS	ZIMBABWE (ZWE)	ZWE vs. TSS			0.71
WLD	United States (USA)	USA vs. WLD	5.64	5.85	5.51
WLD	Euro area (EMU)	EMU vs. WLD	3.85	3.83	3.86
LCN	LCN = Latin America & Caribbean				
WLD	WLD = World				
TSA	TSA = South Asia (IDA & IBRD)				
TSS	TSS = Sub-Saharan Africa (IDA & IBRD)				
GDPpc (per capita): average US\$					
			(7) 1960-2020	(8) 1960-2000	(9) 2001-2020
	ECU		2339	1316	4547
	SLV		1622	845	3093
	PAN		4344	2076	9236
	LCN		3724	1926	7603
	TLS				867
	TSA		534	238	1173
	ZWE				966
	TSS				1363
	USA		26086	14978	50054
	EMU		17787	9789	35045
	WLD		4623	2559	9077

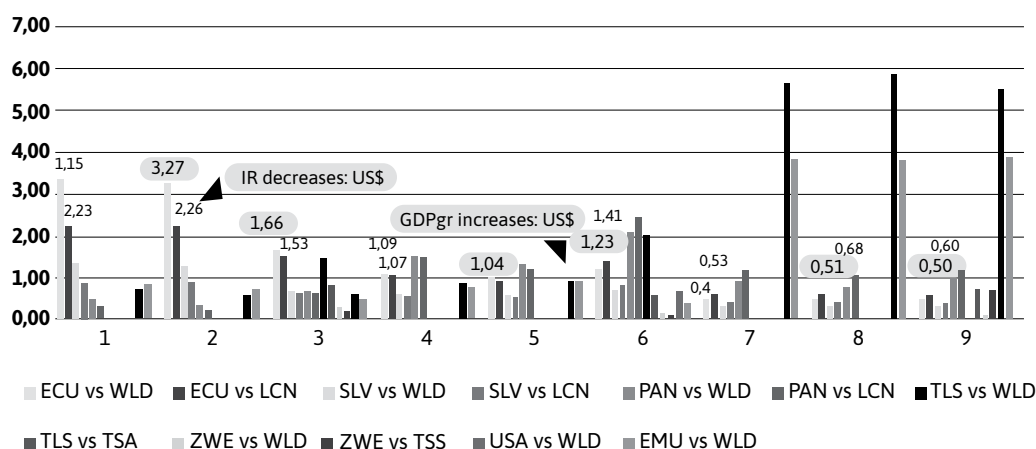
Fuente: World Data Banco Mundial (2021). Elaboración: Andrés Albuja Batallas

El gráfico 2 refleja cómo mejoran su eficiencia las variables de inflación y crecimiento económico los países después de la dolarización.

Gráfico 2.
Dolarización: Efectos Positivos (2001 – 2020):
Menos inflación, más crecimiento económico, estabilidad en nivel de ingreso

Dollarization & Monetary union: Positive effects (2000 - 2020)
 IR (Inflation Rate) & GDPgr (growth rate) & GDPpc (per capita)
 Comparison (countries & regions): X factor (VS.)

IR: (1) 1960 - 2020. (2) 1960 - 2000. (3) 2001 - 2020
 GDPgr: (4) 1960 - 2020. (5) 1960 - 2000. (6) 2001 - 2020
 GDPpc: (7) 1960 - 2020. (8) 1960 - 2000. (9) 2001 - 2020
 Source: World Bank, date (2020), Andrés Abuja Batallas



Fuente: Banco Mundial (2021). Elaboración: Andrés Albuja Batallas

Revisión de Literatura: Teorías y Modelos de Política Monetaria en Economía Internacional

La literatura revisada implica política económica monetaria en varios países a nivel mundial y procesos de dolarización en los países a nivel global, con análisis complementario del desempeño de la economía ecuatoriana para una serie de tiempo 2001-2020 (post dolarización).

La metodología analiza dos modelos econométricos mediante modelos de regresión lineal múltiple a nivel internacional (países dolarizados y países no dolarizados) y Ecuador, cuyas variables dependientes en ambos casos es el producto interno bruto. En

el caso del estudio internacional, las variables predictoras o independientes son inflación e ingreso. En el caso de Ecuador, las variables predictoras son exportaciones, inversión extranjera directa y profundización financiera medida por la variable de captaciones.

El crecimiento económico de los países se mide en tasas de variación del PIB y se asocia a la productividad y guarda una cierta relación con la cantidad de bienes materiales disponibles y una mejora del nivel de vida de las personas. Entre las corrientes económicas monetaristas generalmente existe un consenso en que las tasas de inflación muy elevadas y la hiperinflación son causadas por un crecimiento excesivo de la oferta de dinero y emisiones inorgánicas sin respaldo real de la economía, que generan pérdidas de valor adquisitivo de las familias, empresas y agentes económicos y afectan a la competitividad global de los países. El crecimiento económico depende también del nivel de ingreso o PIB *per cápita*, que es la relación entre el valor total de todos los bienes y servicios finales generados durante un año por la economía de una nación o estado y el número de sus habitantes.

La teoría monetaria clásica es la primera teoría reconocida de política monetaria y está contemplado en Irving Fisher QTM, que sienta las bases para el vínculo entre política monetaria (dinero) y variables económicas. En esta teoría tanto la velocidad del dinero como la producción se suponen constantes, por lo que cualquier aumento en la cantidad de dinero solo eventualmente provocará aumento de precios proporcionalmente de acuerdo con la teoría cuantitativa. El crecimiento a largo plazo solo se vio afectado por factores reales, y la oferta monetaria tiene neutralidad tanto a corto como a largo plazo (Gali, 2008; Mankiw y Taylor, 2007).

Milani y Treadwell (2012) utilizaron un modelo DSGE a pequeña escala para desenredar los shocks anticipados de política monetaria y estudiar sus efectos. La estimación utilizó métodos bayesianos basados en verosimilitud en datos de EE. UU. de 1960: q1 a 2009: q1 sobre la brecha del producto, la inflación y la tasa de fondos federales como variables predictoras. Demostraron que los choques monetarios imprevistos tienen un impacto más breve en la producción y un efecto grande, retardado y persistente debido a los shocks de política anticipados. La fracción general de fluctuaciones económicas, lo que podría atribuirse a la política monetaria, siguió siendo limitado.

Se ha realizado un trabajo extenso en un intento por establecer el impacto de la política de crecimiento económico, pero con poco consenso hasta la fecha. Algunos estudios han confirmado un impacto limitado o nulo de la política monetaria, especialmente en países subdesarrollados con monedas débiles en el contexto de los mercados internacionales. Usando el modelo vectorial auto regresivo (VAR) para medir el efecto de política de crecimiento económico en Kenia, Kamaan (2014) también encontró que la política no tiene un impacto en el crecimiento económico. Usando la econométrica de análisis del modelo de regresión en un enfoque monetarista, Lashkary y Kashani (2011) estudiaron el impacto de las variables monetarias sobre el crecimiento económico en Irán durante el período 1959 a 2008 y no se encontró una relación significativa entre volumen de dinero y variables económicas reales, crecimiento económico y empleo.

Una serie de estudios empíricos confirman que la política monetaria es crucial para el crecimiento económico. Havi y Enu (2014) examinan la importancia relativa de política monetaria y política fiscal sobre el crecimiento económico en Ghana durante el período desde 1980 hasta 2012. Los resultados de la estimación de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) revelaron que la oferta monetaria, como medida de la política monetaria, tuvo un efecto positivo significativo de impacto en la economía de Ghana.

Mugume (2011) utilizó las cinco variables de VAR no recursivo para estimar los mecanismos de transmisión monetaria en Uganda utilizando datos trimestrales entre 1999 y 2009. Usando dinero amplio y tres meses de Tasa de letras del tesoro (tasa activa) como sustitutos de la política monetaria, los resultados mostraron que un choque en la tasa de interés (tasa de letras del tesoro a 91 días) se consideraron como choque y se encontraron que una política monetaria contractiva redujo el crecimiento que duró hasta dos trimestres, mientras que la innovación en dinero amplio M2 no tuvo efecto estadísticamente significativo sobre la producción.

Senbet (2011) también investigó el impacto relativo de acción fiscal versus monetaria sobre la producción en Estados Unidos de América, utilizando el enfoque VAR y reveló un impacto positivo significativo de la oferta monetaria en el crecimiento económico. Sus hallazgos son congruentes con los de Adefeso y Mobolaji (2010), que también estudiaron la efectividad relativa de la política fiscal y monetaria en el crecimiento económico en Nigeria, utilizando la técnica de cointegración y el mecanismo de corrección de errores, basado en datos anuales de 1970-2007.

Empleando el enfoque OLS, Nouri y Samimi (2011) examinaron la relación entre la oferta monetaria y el crecimiento económico para el período de 1974 a 2008 en Irán. Encontraron una relación positiva significativa entre oferta de dinero y crecimiento económico. Ogunmuyiwa y Ekone (2010) investigaron la relación entre la oferta monetaria y el crecimiento económico en Nigeria entre 1980 y 2006. El OLS y ECM revelaron un impacto positivo de la oferta monetaria en crecimiento económico tanto a corto como a largo plazo.

Rafiq y Mallick (2008) examinaron los efectos de los shocks de política económica sobre el producto en las tres economías de la zona del euro, Alemania, Francia e Italia, mediante la aplicación de un nuevo procedimiento de identificación VAR. Los resultados demostraron que las innovaciones en política monetaria son más potentes en Alemania. Sin embargo, aparte de Alemania, seguía siendo ambiguo si un aumento en los tipos de interés coincide con una caída del producto, lo que demuestra una falta de homogeneidad en las respuestas. Concluyeron en que las innovaciones en política monetaria juegan un papel modesto en la generación de fluctuaciones en la producción.

Adicionalmente, introdujeron diez choques estructurales ortogonales (incluida la productividad, la oferta de mano de obra, inversión, preferencias, presión de costos y choques de política monetaria) que permitieron para una investigación empírica de los efectos de tales shocks y de su contribución a las fluctuaciones del ciclo económico en la zona del euro. Encontraron que los shocks de política monetaria son importantes

para impulsar variaciones en la producción de la zona del euro. Khabo y Harmse (2005) estimaron el impacto de la política monetaria en la región del Sur de África, utilizando MCO en la serie de datos anuales de 1960 a 1997 y encontraron que la oferta monetaria (M3) y la inflación están significativamente relacionadas con el crecimiento económico de la teoría económica.

Ecuador Post – Dolarización (2001-2020): PIB, Exportaciones, IED, Profundización Financiera

Los países que han optado por intervenir su política monetaria para dolarizar sus economías presentan dos escenarios: *ex ante dolarización* y *ex post dolarización*. Antes de la dolarización, los países reflejan problemas e ineficiencia en sus variables macroeconómicas. Después de la dolarización, Ecuador alcanzó un mejor desempeño en eficiencia macroeconómica en los siguientes indicadores: PIB, exportaciones, profundización financiera; mientras la IED se mantiene estancada y casi marginal respecto al tamaño de la economía.

Tabla 3.
Ecuador (2001 – 2020): GDP, X, FDI, FinDeep

Ecuador: 2021-2020 (US\$)				
GDP, X, FDI, FinDepp				
PIB, Exp, IED, PF				
Year	GDP (Gross Domestic Product)	X (exports)	FDI (Foreing Direct Investment)	FinDeep (Financial Deepening)
Año	PIB (Producto Interno Bruto)	Exp (Exportaciones)	IED (Inversión Extranjera Directa)	PF (Profundización Financiera)
2001	\$24,468,324,000	\$4,678,000,000	\$538,568,575	\$4,404,298,320
2002	\$28,548,945,000	\$5,042,000,000	\$783,261,010	\$5,159,760,120
2003	\$32,432,858,000	\$6,223,000,000	\$871,513,414	\$5,590,805,535
2004	\$36,591,661,000	\$7,753,000,000	\$836,939,594	\$7,229,534,147
2005	\$41,507,085,000	\$10,100,000,000	\$493,413,836	\$8,855,023,423
2006	\$46,802,044,000	\$12,728,000,000	\$271,428,853	\$10,203,303,005
2007	\$51,007,777,000	\$14,321,000,000	\$193,872,527	\$11,654,861,139
2008	\$61,762,635,000	\$18,818,000,000	\$1,057,404,020	\$14,651,990,236
2009	\$62,519,686,000	\$13,8633,000,000	\$308,629,890	\$14,957,419,609
2010	\$69,555,367,000	\$17,490,000,000	\$165,893,320	\$18,458,333,358
2011	\$79,276,664,000	\$22,322,000,000	\$646,084,359	\$21,793,639,442

2012	\$87,924,544,000	\$23,765,000,000	\$567,417,301	\$24,955,684,115
2013	\$95,129,659,000	\$24,848,000,000	\$727,081,206	\$27,572,986,971
2014	\$101,726,331,000	\$25,724,000,000	\$772,389,946	\$30,002,255,965
2015	\$99,290,381,000	\$18,331,000,000	\$1,322,701,337	\$29,100,907,358
2016	\$99,937,696,000	\$16,798,000,000	\$764,048,868	\$30,771,048,782
2017	\$104,295,862,000	\$19,122,000,000	\$629,512,412	\$35,749,657,613
2018	\$107,562,008,000	\$21,628,000,000	\$1,388,456,763	\$41,204,741,029
2019	\$108,108,009,000	\$22,329,000,000	\$973,915,496	\$45,934,362,014
2020	\$98,808,010,000	\$20,227,000,000	\$1,150,241,901	\$47,027,483,694

Fuente: Banco Mundial (2022), Banco Central del Ecuador (2022). Elaboración: Andrés Albuja Batallas

Ecuador (2001-2020), estructura porcentual (% PIB): exportaciones, IED, profundización financiera

Las exportaciones se mantienen en un rango de entre el 18% y el 30%. La IED oscila en rangos entre 0.2% y 2.7%. La profundización financiera presenta tendencia creciente desde 17% hasta 48%

Tabla 4.
Ecuador (2001 – 2020), % PIB: Exportaciones, IED, Profundización Financiera

Ecuador: 2021-2020 (US\$)				
GDP, X, FDI, FinDepp				
PIB, Exp, IED, PF				
Year	GDP (Gross Domestic Product)	X (exports)	FDI (Foreing Direct Investment)	FinDeep (Financial Deepening)
Año	PIB (Producto Interno Bruto)	Exp (Exportaciones)	IED (Inversión Extranjera Directa)	PF (Profundización Financiera)
2001	100%	19,1%	2,2%	18,0%
2002	100%	17,7%	2,7%	18,1%
2003	100%	19,2%	2,7%	17,2%
2004	100%	21,2%	2,3%	19,8%
2005	100%	24,3%	1,2%	21,3%
2006	100%	27,2%	0,6%	21,8%
2007	100%	28,1%	0,4%	22,8%
2008	100%	30,5%	1,7%	23,7%
2009	100%	22,2%	0,5%	23,9%

2010	100%	25,1%	0,2%	26,5%
2011	100%	28,2%	0,8%	27,5%
2012	100%	27,0%	0,6%	28,4%
2013	100%	26,1%	0,8%	29,0%
2014	100%	25,3%	0,8%	29,5%
2015	100%	18,5%	1,3%	29,3%
2016	100%	16,8%	0,8%	30,8%
2017	100%	18,3%	0,6%	34,3%
2018	100%	20,1%	1,3%	38,3%
2019	100%	20,7%	0,9%	42,5%
2020	100%	20,5%	1,2%	47,6%

Fuente: Banco Mundial (2022), Banco Central del Ecuador (2022). Elaboración: Andrés Albuja Batallas

Ecuador Post – Dolarización (2001-2020): PIB, Exportaciones, IED, Profundización Financiera

Ecuador mantuvo un comportamiento creciente de su PIB en las primeras dos décadas postdolarización (2001-2020). Las variables macroeconómicas de exportaciones y profundización financiera presentaron un comportamiento similar entre 2001-2014, pero entre 2015-2020 ambas variables se empezaron a distanciar con tendencia creciente de profundización financiera y tendencia decreciente de exportaciones. La variable Inversión Extranjera Directa (IED) prácticamente permanece marginal y estática (respecto al PIB) y no logra despuntar al mismo ritmo del resto de variables durante la serie de tiempo postdolarización.

Conclusiones de modelos econométricos mediante uso de SPSS y MCRL múltiple

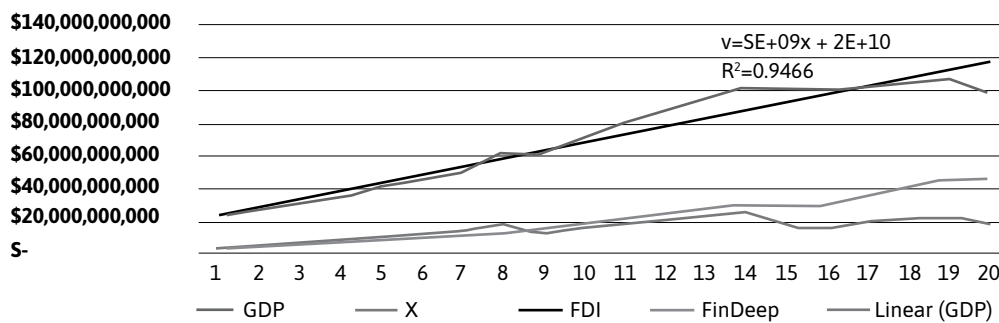
¿La dolarización genera eficiencia?

Los países que han optado por intervenir su política monetaria para dolarizar sus economías presentan dos escenarios: *ex ante dolarización* y *ex post dolarización*. Antes de la dolarización, los países reflejan problemas e ineficiencia en sus variables macroeconómicas. Después de la dolarización, Ecuador alcanza un mejor desempeño en eficiencia macroeconómica en los siguientes indicadores: PIB, exportaciones, profundización financiera; mientras la IED se mantiene estancada y casi marginal respecto al tamaño de la economía.

Los países con dolarización tienen mejores tasas de crecimiento económico, inflación y estabilidad de ingreso frente a los promedios mundiales. La dolarización

Gráfico 4.
Ecuador (2001 – 2020): GDP, X, FDI, FinDeep

Ecuador: Post Dolarización
 GDP, X, FDI, FinDeep, PIB, Exo, IED,PF. 2001-2020



Fuente: Banco Mundial (2022), Banco Central del Ecuador (2022). Elaboración: Andrés Albuja Batallas

en Ecuador influye positivamente en desempeño de PIB, Exportaciones, Profundización Financiera. Especialmente han mantenido una tendencia creciente las variables Exportaciones (% PIB) y Profundización Financiera (% PIB). Se ha estancado la variable IED (% PIB) en Ecuador por falta de estímulos, políticas impositivas y laborales restrictivas, inseguridad jurídica, alto riesgo país, alto grado de riesgo de inversión, corrupción y otras variables.

Se rechaza: Hipótesis nulas (Ho).

Ho1: El PIB de los países **NO se influencia** por inflación y nivel de ingreso.

Ho2: Exportaciones, Inversión Extranjera Directa y Profundización Financiera **NO impactan positivamente** en PIB de Ecuador (2001-2020)

Se acepta provisionalmente: Hipótesis alternativas (Ha)

Ha1: El PIB de los países **se influencia** por inflación y nivel de ingreso.

Ha2: Exportaciones, Inversión Extranjera Directa y Profundización Financiera **impactan positivamente** en PIB de Ecuador (2001-2020)

Modelo Econométrico: Ecuador

Modelo:

$$\text{GDP} = (1.273 \text{ E}+10) + (1.801 \text{ X}) + (1.054 \text{ FDI}) + (1.332 \text{ FinDeep})$$

- *Donde:*
- $GDP = PIB = \text{Producto Interno Bruto}$
- $X = \text{Exports} = \text{Exportaciones}$
- $FDI = IED = \text{Inversión Extranjera Directa}$
- $FinDeep = PF = \text{Profundización Financiera} = \text{Captaciones}$

Adjusted R Square 95%, coeficiente de determinación, el modelo propuesto se explica al 95%

Modelo Econométrico: Estudio de Países

Modelo:

$$GDPgr = 4.601 + (-.036) IR + (-4.780E-5) GDPpc$$

- $GDPgr = \text{GDP growth rate}$
- $IR = \text{Inflation Rate}$
- $GDPpc = \text{GDP per capita}$

Adjusted R Square 15%, coeficiente de determinación, el modelo propuesto se explica al 15%

Recomendación: encontrar un modelo para fortalecer test de normalidad (K-S, S-W).

Se cumplen los supuestos: Modelo Clásico de Regresión Lineal (MCRL)

Supuestos del modelo de regresión lineal múltiple

Para poder crear un modelo de regresión lineal es necesario que se cumpla con los siguientes supuestos:

- Linealidad:** Que la relación entre las variables sea lineal.
- Independencia:** Que los errores en la medición de las variables explicativas sean independientes entre sí.
- Homocedasticidad:** Que los errores tengan varianza constante.
- Normalidad:** Que las variables sigan la Ley Normal.
- No colinealidad:** Que las variables independientes no estén correlacionadas entre ellas.

La dolarización sí genera eficiencia. En conclusión: mejora el crecimiento económico, reduce la inflación, estabiliza el nivel de ingreso, potencia las exportaciones, estimula la inversión extranjera directa (IED) y la participación de la profundización financiera. Se recomienda: (a) Ecuador: complementar la dolarización con políticas económicas a largo plazo para estimular la IED mediante: seguridad jurídica, menor carga tributaria, mayor flexibilidad del mercado laboral, menores niveles de riesgo país, inteligencia financiera, prácticas AML (anti money laundering) y cooperación internacional contra la corrupción y el crimen organizado; y (b) Alianza del Pacífico (AP) y CAN: proponer una agenda de integración monetaria regional vía dolarización, aprovechando que Ecuador y Panamá son países dolarizados y en lista de espera para ser admitidos en la AP. La confianza que genera el dólar de Estados Unidos de América en los mercados financieros internacionales se refleja en una participación de aproximadamente 67% del total de la masa monetaria mundial en los mercados de divisas.

Referencias

- Adefeso, H. A. and Mobolaji, H.I. (2010). The fiscal-monetary policy and economic growth in Nigeria: *Pakistan journals of social sciences*, Vol. 7, No.2, pp.137-142.
- Havi, E. D.K. and Enu, P. (2014). The effect of fiscal policy and monetary policy on Ghana's economic growth: which policy is more potent? *International Journal of Empirical Finance*, Vol 3, No.2, pp. 61-75.
- Kamaan, C, K. (2014). The effect of monetary policy on economic growth in Kenya. *International Journal of Business and Commerce*, Vol 3, No.8, (April).
- Khabo, V. and Harmse, C. (2005). The impact of monetary policy on economic growth of a small open economy: the case of South Africa. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, Vol. 8, No.3.
- Lashkary, M.and Kashani, H.B. (2011). The Impact of Monetary Variables on Economic Growth in Iran: A Monetarists' Approach. *World Applied Sciences Journal*, Vol. 15, No. 3, pp. 449-456.
- Mankiw, G.N. and Taylor, M.P. (2007). *Macroeconomics*. (European Edition, 4th ed.) Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Mankiw, N. G. (2012). *Principios de Economía* (6ta edición). México: Cengage Learning.
- Mankiw, N. G. (2020). *Macroeconomía* (10ma edición). Barcelona, España: Antoni Bosch Editor.
- Milani, F. and Treadwell, J. (2012). The effects of monetary policy news and surprises. *Journal of money, credit and banking*, Vol. 44, No. 8.
- Mugume, A. (2011). Monetary transmission mechanisms in Uganda. *Bank of Uganda Working paper*. Retrieved from:
<http://www.bou.or.ug/bou/home.html> (accessed February 8,2016)
- Ogunmuyiwa, M.S. and Ekone, A. F. (2010). Money supply –economic growth nexus in Nigeria. *Journal of Social Sciences*, Vol. 22, No. 3, pp. 199 – 204.

Rafiq, S. M. and Mallick, K.S. (2008). The effect of monetary policy on output in EMU3. A sign restriction approach. *Journal of Macroeconomics*, Vol. 30, pp. 1756–1791

Senbet, D. (2011). The relative impact of fiscal versus monetary actions on output: VAR approach. *Business and Economics Journal*, pp. 1-11.

World Bank, *World Development Indicators*. The World Bank Group, 2021, Retrieved from:<https://datos.bancomundial.org/indicador>



Parte 2. Las empresas en el ámbito internacional

CAPÍTULO 3

La empresa familiar en mercados globales: estrategias y factores para su internacionalización

Esteban Andrade-Rodas, PhD
esteban.andrade@uisek.edu.ec
Raimon Salazar, PhD
raimon.salazar@uisek.edu.ec
Mariana Gallardo, MBA
mariana.gallardo7@gmail.com

Resumen

La empresa familiar constituye un grupo particular de investigación, debido a que esta combina elementos como propiedad y gobierno, ostenta una fuerte cultura organizacional que fomenta la confianza y la tradición, posee una estructura diferente para la toma de decisiones y difiere de la empresa no familiar en relación con su internacionalización. Como parte de la empresa familiar, la mediana empresa juega un importante rol en la economía del país, el cual está dado no solo por su impacto en el mercado local, sino también en mercados internacionales; sobre todo por su gran aporte a la economía y empleo, a pesar de sus limitados recursos y capacidades en comparación con las grandes empresas.

La internacionalización de la empresa familiar se muestra como un nuevo tópico de investigación que puede ayudar a las empresas a encontrar y desplegar una amplia gama de recursos disponibles en otras partes del mundo, los cuales generalmente no están disponibles en su país de origen. De esta manera, además, se incrementa la posibilidad de supervivencia, desarrollo y de obtener activos complementarios.

A partir de comprender la importancia de la empresa familiar, principalmente en Ecuador, se exploran las teorías aplicables para su internacionalización, mismas que se encuentran en la literatura consultada. Estas teorías permiten comprender las formas o estrategias que siguen las empresas con carácter familiar para internacionalizarse. Finalmente, a partir de una revisión de la literatura, se formula un marco conceptual, el cual identifica los factores que inciden en la internacionalización y sus elementos, sentando las bases para futuros estudios que permitan probar empíricamente dichos factores y su incidencia en los resultados de internacionalización de las empresas familiares.

1. Introducción

De acuerdo con la literatura surge la necesidad de estudiar la internacionalización de la empresa familiar, particularmente la mediana empresa familiar. El presente estudio busca, a partir de las teorías aplicables a la internacionalización de la empresa familiar, exponer las formas o estrategias de internacionalización que usan estas empresas, formulando así un marco conceptual, mismo que se sustenta en la literatura y presenta los factores que inciden en los resultados. Este marco conceptual presenta los factores y sus elementos, así como las teorías que los relacionan. Se espera que dicho marco conceptual pueda ser probado empíricamente en posteriores estudios en el ámbito ecuatoriano, particularmente en la mediana empresa familiar. Con ello se busca aportar al estudio de la internacionalización de la empresa familiar ecuatoriana, contribuyendo indirectamente a su éxito y al del país.

2. Revisión de la literatura

Muy probablemente la empresa familiar constituye la forma más antigua y extendida de negocio en el mundo, representando un gran aporte a la economía y empleo de las naciones (Andrade-Rodas, 2017). A diferencia de la empresa no familiar, la empresa familiar no puede ser comprendida solo como un tipo de organización, ya que, además del ámbito de la administración y propiedad, el ámbito de la familia impacta de manera importante en la empresa determinando una importante diferencia con empresas que cuentan con otra estructura de propiedad (Casillas & Acedo, 2016; Craig, Dibrell, & Garrett, 2014). Investigaciones académicas han combinado generalmente los criterios de propiedad y gobierno, administración y sucesión generacional, concentrados estos en un núcleo familiar (Cerrato & Piva, 2012; Chrisman, Chua, & Sharma, 2005; Kontinen & Ojala, 2010a).

La empresa familiar tiene el potencial de adaptarse a los cambios externos, lanzar productos y penetrar mercados que empresas administrativamente controladas son incapaces de abordar. Incluso en condiciones económicamente adversas, la empresa familiar ha logrado mayores niveles de rentabilidad frente a empresas con una estructura de propiedad diferente (Kontinen, Kuivalainen, & Ojala, 2012). Las relaciones en la empresa familiar son múltiples y consideran tanto lo racional como lo emocional, siendo tan importantes las relaciones entre los miembros de la familia como son las relaciones con otros grupos de interés como empleados, equipo de gerencia, administradores no miembros de la familia, clientes, proveedores, competidores, entre otros (Casillas & Acedo, 2016).

La empresa familiar es un campo de estudio relativamente nuevo y se inicia en los años cincuenta (Casillas & Acedo, 2016). Estudios académicos han centrado sus esfuerzos en investigar las metas económicas y el desempeño de las empresas. Sin embargo, estos dos criterios tiene una limitada utilidad para la familia propietaria y sus administradores, quienes se esfuerzan por lograr un balance entre las metas económicas y no económicas cuando diseñan estrategias, administran y toman decisiones operativas (Chrisman et al., 2005; Kontinen et al., 2012).

A pesar de su importancia, la variable “familia” escasamente se ha considerado en estudios de las teorías dominantes en el campo empresarial y el emprendimiento, por lo cual el omitirla puede llevar a conclusiones incompletas y muchas veces engañosas (Andrade-Rodas, 2017). Diversos factores causan el estancamiento de la mediana empresa familiar, entre ellos podemos citar: (a) falta de flexibilidad y resistencia al cambio por parte de los líderes empresariales; (b) un limitado capital financiero para satisfacer tanto la necesidad del crecimiento del negocio como de la familia; y (c) disparidad en los objetivos familiares, metas, valores, necesidades y conflictos entre hermanos por la sucesión (Calabrò & Mussolino, 2013). A pesar de la importancia de la empresa familiar, esta muestra altas tasas de mortalidad y fragilidad al traspaso generacional, por lo que la sucesión es considerada un problema empresarial relevante, puesto que para lograr su objetivo de crear legados familiares perdurables, debe mantener una orientación empresarial a través de generaciones (Andrade-Rodas, 2017; Calabrò & Mussolino, 2013). Entre las razones que causan la alta

tasa de mortalidad de la empresa familiar se encuentra: (a) insuficiente planificación estratégica, de sucesión y operativa; todo esto debido a que la empresa familiar y particularmente la pequeña y mediana empresa, utiliza menos instrumentos de planificación, gestión financiera y menos administradores especializados, que la empresa no familiar. Como consecuencia los administradores de la empresa familiar podrían carecer de información vital respecto a riesgos o niveles de desempeño de las diferentes áreas de la empresa; y (b) dificultad en la diseminación del conocimiento tácito en el momento que esta se traspa a la siguiente generación, siendo la transferencia de conocimiento un proceso desafiante para la empresa familiar por el alto grado de conocimiento tácito de los miembros de la familia que participan de su administración (Hiebl, 2012).

La visión de largo plazo es una característica distintiva de la empresa familiar, de la cual dependerá en gran medida la visión de largo plazo de su fundador. Es así que los miembros de la familia de las diferentes generaciones permanecen fieles a este compromiso de continuar la tradición y asegurar la supervivencia de la compañía, en la que el fundador es el principal generador de la cultura de la empresa, misma que se extenderá más allá de su existencia (Andrade-Rodas, 2017; Claver, Rienda, & Quer, 2008; Swoboda & Olejnik, 2013). Esta visión permitirá a la empresa superar las dificultades del proceso de internacionalización y tomar decisiones que involucren un mayor compromiso de recursos (Claver et al., 2008).

Importancia de la empresa familiar en el Ecuador

La empresa familiar representa la mayor cantidad de empresas en el mundo, siendo la mayoría de ellas pequeñas y medianas empresas, y su contribución a la economía, producción y empleo es relevante, aunque no exista información que muestre completamente la propiedad familiar de las empresas en el mundo (Andrade-Rodas, 2017; Kontinen et al., 2012; Segaro, Larimo, & Jones, 2014). De acuerdo con Camino-Mogro y Bermudez-Barrezueta (2018) a nivel mundial las empresas familiares representan más de dos tercios de todas las compañías, llegando a ser uno de los elementos fundamentales para el desarrollo económico y social de las naciones siendo su actividad empresarial un importante motor para la generación de riqueza, reflejada en su aporte al producto interno bruto (PIB) y al crecimiento del nivel de empleo. Dentro de las 500 empresas familiares más grandes del mundo en el 2017, tan solo el 7.2% están ubicados en América Latina y estas generaron ingresos de USD 408.300 millones, además de ser una fuente relevante de trabajo empleando a 2,3 millones de personas (Camino-Mogro & Bermudez-Barrezueta, 2018).

En Perú se estima que el 90% de las empresas tienen carácter familiar mientras que en Ecuador, las empresas familiares representarían el 89% del total de empresas legalmente constituidas de acuerdo a Araque (2012), mientras que para Camino-Mogro y Bermudez-Barrezueta (2018) el 90.5% de las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros tendrían estructura de tipo familiar, un 7.9% de las empresas propiedad dispersa no familiar y el 1.7% de propiedad desconocida. Adicionalmente,

del conjunto de grandes empresas un 65.9% son de propiedad familiar, mientras que en el segmento de empresas medianas este tipo de estructura representa un 88%, y finalmente, las pequeñas y microempresas representan el 90% como empresas familiares (Camino-Mogro & Bermudez-Barrezueta, 2018). Adicionalmente, el aporte de la micro, pequeña y mediana empresa familiar ecuatoriana a la generación de empleo se ha determinado en el 75% (Araque, 2012).

Teorías Aplicables a la Internacionalización de la Empresa Familiar

Para comprender las formas o estrategias para la internacionalización de la empresa familiar, así como los factores que inciden en ella, debemos partir por conocer las principales teorías que explican este comportamiento de las empresas.

Han pasado más de veinte años desde que el primer artículo sobre internacionalización de la empresa familiar se publicó en las revistas académicas. En el trabajo realizado por Kontinen y Ojala (2010a) con el propósito de evaluar el pasado y realizar sugerencias para el futuro sobre la internacionalización de la empresa familiar. La primera pregunta de investigación planteada buscó determinar los tipos de metodologías y teorías utilizadas en el estudio de este fenómeno. Para dar respuesta a esta pregunta Kontinen y Ojala (2010a) realizaron una revisión de los artículos académicos publicados entre los años 1991 a 2008, llegando a determinar que en la mayoría de los trabajos se combinaron varias teorías o puntos de vista dentro de marcos teóricos. En otros trabajos no hubo una clara descripción de la teoría considerada o incluso no se identificó el marco teórico utilizado y tampoco se especificó si el marco teórico utilizado se sustentó en una teoría o perspectiva. Si bien esto puede ser visto como una oportunidad para el desarrollo de este campo de estudio, también muestra que el estudio de la internacionalización de la empresa familiar es un campo de estudio fragmentado, en el que la comparación de los resultados es complejo (Cerrato & Piva, 2012; Pukall & Calabrò, 2014).

Posteriormente Pukall y Calabrò (2014) completaron este trabajo realizando una revisión de los artículos sobre la internacionalización de la empresa familiar, llegando a determinar que el uso de teorías sobre internacionalización resultó limitada, pues una simple referencia a un concepto o teoría, sin una aplicación mínima de la misma con implicaciones resultantes para el estudio, no podían considerarla en la evaluación. En algunas de las investigaciones analizadas el término internacionalización se utilizó de manera ambigua, aunque muchos estudios de manera implícita o explícita asumen que la generación de ventas fuera de las fronteras nacionales se refiere a internacionalización y en muchos de los estudios analizados que tienen especial atención en la internacionalización de la pequeña y mediana empresa familiar, la exportación es frecuentemente considerada como la primera forma de aproximación a mercados internacionales (Pukall & Calabrò, 2014).

De acuerdo con Kontinen y Ojala (2010b) y el estudio luego ampliado por Pukall y Calabrò (2014), las teorías utilizadas para estudiar la internacionalización de las

empresas familiares son: (a) la teoría basada en recursos [*resource-based theory*] propuesta por Barney (1991), (b) modelo de uppsala propuesto por Johanson y Vahlne (1977), (c) modelo de redes de negocio propuesto por Johanson y Vahlne (2009), (d) El Paradigma Ecléctico (Dunning, 1980), (e) teoría del emprendimiento internacional [*international entrepreneurship*] propuesta por Oviatt y McDougall (1994), y (f) la teoría de nivel superior [*upper echelon theory*] propuesta por Hambrick y Mason (1984). De manera sucinta se presentan las mismas a continuación.

Teoría Basada en Recursos

Según la teoría basada en recursos, las decisiones se toman dentro de un marco coordinado de recursos, capacidades y contingencias ambientales (Kontinen & Ojala, 2010b). Este modelo sugiere que las empresas se expanden en el extranjero, sea para explotar recursos distintivos que han desarrollado en su país de origen, con el fin de incrementar su flujo de efectivo, o bien con el propósito de buscar nuevos activos estratégicos en los países destino para fortalecer sus ventajas competitivas (Andrade-Rodas, 2017). Esta teoría permite comprender las fuentes con que cuenta la empresa para lograr una ventaja competitiva sostenible, para lo cual deben implementar estrategias de creación de valor que no están siendo desarrolladas por ningún otro competidor actual o potencial, llegando la ventaja competitiva a ser sostenible cuando adicionalmente las empresas competidoras son incapaces de reproducir los beneficios de las estrategias implementadas (Barney, 1991; Segaro et al., 2014). Esta constituye la principal teoría aplicada para capturar y explicar la influencia de la familia en la empresa, combinada en algunos estudios con la Teoría de la Administración [*stewardship theory*] y la teoría de la agencia (Andrade-Rodas, 2017; Pukall & Calabrò, 2014; Segaro et al., 2014).

Modelo de Uppsala

Esta teoría propuesta por Johanson y Vahlne (1977), describe a la internacionalización como un proceso global e incremental, en el que las empresas internacionalizan sus operaciones pasando por varias etapas, lo que resulta en un proceso incremental de conocimiento de los mercados externos y de su compromiso hacia dichos mercados (Olejnik & Swoboda, 2012; Segaro et al., 2014);

Modelo de Redes de Negocio

Propuesto por Johanson y Vahlne (2009) y para el cual la internacionalización de la empresa es explicado con relación a la red que esta utiliza (Kontinen & Ojala, 2010b).

Este modelo considera que las empresas al inicio de su internacionalización tratan de ingresar a un país destino que psicológicamente muestre una distancia más corta con su país de origen (Segaro, 2010). Las estructuras de redes son consideradas como un recurso valioso, dado que la cooperación dentro de una red crea oportunidades para las nuevas empresas internacionales y, debido a que estas relaciones de red cruzan las fronteras nacionales, se sugiere que los fundadores de las nuevas empresas internacionales ya poseen conocimiento previo de los mercados internacionales (Kontinen et al., 2012).

El Paradigma Ecléctico

Este paradigma, cuyo principal origen y aplicación está en la economía fue propuesta por Dunning (1980), se enfoca en las ventajas que posee la empresa en tres áreas: (a) propiedad, (b) ubicación, y (c) internalización, las que de manera conjunta determinan el nivel y estructura de las actividades de valor añadido de las empresas; siendo estos aspectos claves para la internacionalización de las empresas y especialmente sobre su decisión de implementar unidades de manufactura en el extranjero (Pukall & Calabrò, 2014). La combinación de estas tres ventajas permite explicar el alcance y distribución geográfica de las actividades de las empresas multinacionales, por qué estas existen y por qué las mismas pueden ser relativamente más exitosas que las empresas domésticas, pues su comportamiento depende de esta combinación. Estos criterios han sido utilizados por varios autores para explicar la inversión extranjera directa y analizar su estructura industrial en varios países (Dunning, 1980; Pukall & Calabrò, 2014)

Emprendimiento Internacional

En la investigación realizada por Pukall y Calabrò (2013) se incorpora la teoría del emprendimiento internacional [*international entrepreneurship*] propuesta por Oviatt y McDougall (1994), la cual considera a la internacionalización y cómo esta se relaciona con el comportamiento en la búsqueda de oportunidades, en las que el empresario procura lograr una ventaja competitiva significativa del uso de los recursos y la comercialización de su producción en múltiples países (Kontinen & Ojala, 2010a; Oviatt & McDougall, 1994).

Teoría de Nivel Superior

De acuerdo con la teoría de nivel superior [*upper echelon theory*] el equipo gerencial principal o central de la empresa [*top management team*] es el primer responsable de sus resultados. El concepto de equipo gerencial se ha extendido en diferentes campos de conocimiento y dentro de ellos a la empresa familiar, la cual, como toda or-

ganización, es administrada por un equipo humano cuyas decisiones y dinámica tienen impacto en los resultados y constituyen un elemento de éxito. En la empresa familiar el equipo humano debe tener la capacidad de identificar y responder a los cambios externos dado que estos pueden ser fuente de ventaja competitiva, permitiéndole el éxito y el perdurar en el tiempo (Andrade-Rodas, 2017; Hambrick & Mason, 1984).

Estrategias para la Internacionalización de la Empresa Familiar

Dado el crecimiento de la economía mundial y la globalización, las empresas, independientemente de su tamaño, sector industrial o estructura de propiedad, tienen la necesidad de participar en mercados internacionales, siendo este un mecanismo de crecimiento, supervivencia y desarrollo competitivo en el largo plazo (Alkaabi & Dixon, 2014; Andrade-Rodas, 2017).

Frente a otros tipos de propiedad la empresa familiar se diferencia en su cultura organizacional y esta influye no solo en las estrategias y estructura de la empresa, sino también en el proceso de internacionalización, siendo también para la empresa familiar motivo de preocupación el lograr equilibrar los intereses de la familia y la empresa, por lo cual muchas veces las metas no económicas pueden ser más importantes. Por ello, la intensidad de la actividad internacional se verá alterada por la percepción de la familia propietaria y administradores respecto a los mercados objetivo, su experiencia o la disponibilidad de recursos, por lo que los procesos y estrategia de internacionalización difieren entre la empresa familiar y las que no lo es y en general con aquellas que tienen una estructura de propiedad diferente (Andrade-Rodas, 2017; Cerrato & Piva, 2012; Claver et al., 2008; Piva, Rossi-Lamastra, & De Massis, 2013; Swoboda & Olejnik, 2013).

Para la mediana empresa, el participar en mercados globales representa un importante reto, pues se trata de un proceso complejo que demanda recursos, impacta en su estructura organizacional y cuya estrategia difiere entre empresas familiares y aquellas que no tienen este carácter. Esto sucede incluso con la gran empresa familiar. A pesar de que se argumenta que la empresa familiar usa estrategias selectivas y evita el riesgo, no se conoce una estrategia genérica o estrategia de marketing que use la empresa familiar para penetrar mercados externos (Andrade-Rodas, 2017; Calabrò & Mussolino, 2013; Kontinen et al., 2012; Piva et al., 2013; Segaro et al., 2014; Swoboda & Olejnik, 2013).

Otras investigaciones sugieren que la empresa familiar con frecuencia se caracteriza por la toma de riesgos en actividades empresariales y muestra un comportamiento emprendedor en la búsqueda y reconocimiento de oportunidades, tanto en su mercado doméstico como en el proceso y actividades de internacionalización, el cual fomenta su iniciativa empresarial internacional (Calabrò & Mussolino, 2013; Segaro et al., 2014; Swoboda & Olejnik, 2013). Algunas investigaciones sugieren que la naturaleza y carácter familiar de la empresa es desafiado por la internacionalización, pues la empuja a cambiar sus objetivos, cultura, estructura y estrategia, sin que exista un acuerdo unánime sobre los

efectos en el carácter familiar de la empresa por las actividades de internacionalización. (Calabrò & Mussolino, 2013; Cerrato & Piva, 2012; Lin & Liu, 2012).

Se han identificado tres formas o estrategias en el proceso de internacionalización que siguen las empresas: (a) empresas tradicionales, (b) empresas nacidas globales [*born global*], y (c) empresas nuevamente nacidas globales [*born again global*] (Andrade-Rodas, 2017; Gerschewski, Rose, & Lindsay, 2015; Kontinen et al., 2012; Olejnik & Swoboda, 2012; Reddy, 2014; Segaro, 2010). Estas formas o estrategias de internacionalización pueden comprenderse a partir de las teorías expuestas.

Las empresas tradicionales son aquellas que se internacionalizan de manera gradual y por etapas, partiendo por mercados geográficamente cercanos para luego expandirse a mercados físicamente más distantes. La empresa familiar tradicionalmente opera en su mercado doméstico y usualmente accede a mercados internacionales a través de actividades de exportación luego de consolidar su posición en el mercado doméstico. De ahí que inicien el proceso de internacionalización más tarde en el ciclo de vida de los negocios (Calabrò & Mussolino, 2013; Johanson & Vahlne, 2009; Pukall & Calabrò, 2014; Segaro et al., 2014). El exportar generalmente constituye el primer estado o primer escalón del proceso de internacionalización, pues es la manera más común de penetrar mercados externos con el menor riesgo de negocio y compromiso de recursos, comparado con el establecer empresas conjuntas en mercados externos (alianzas estratégicas) o la inversión extranjera directa (Cerrato & Piva, 2012). La mediana empresa familiar busca continuidad y estabilidad, evitando una agresiva internacionalización y centrándose en un pequeño número de mercados externos para generar ganancias, siguiendo frecuentemente el modelo propuesto por Johanson y Vahlne (1977) conocido como el Modelo de Uppsala que muestra un proceso paulatino y creciente de internacionalización (Kontinen et al., 2012; Swoboda & Olejnik, 2013).

Las empresas nacidas globales constituyen una excepción, pues solo un pequeño número de empresas inician sus actividades con una orientación internacional y compromiso con mercados internacionales tan pronto se fundan o antes de establecerse (Calabrò & Mussolino, 2013; Olejnik & Swoboda, 2012). Estas empresas se internacionalizan en varios mercados de manera simultánea y rápida, siendo menos influenciadas por las distancias geográficas (Kontinen et al., 2012; Olejnik & Swoboda, 2012). Su internacionalización es reactiva y se basa en esfuerzos para aprovechar las ventajas de 'first-mover' en determinados nichos de mercado. Este proceso de internacionalización está relacionado con la teoría del Emprendimiento Internacional [*International Entrepreneurship*], propuesta por Oviatt y McDougall (1994) y el Modelo de Redes propuesto por Johanson y Vahlne (2009), los cuales determinan que las empresas buscan oportunidades basadas en el conocimiento de la industria y en redes existentes. Esta teoría ha recibido particular atención en años recientes dada la importancia de la red personal de los miembros de la familia, la cual se convierte en una palanca para las actividades de internacionalización (Kontinen et al., 2012; Kontinen & Ojala, 2011).

Estas empresas desafían el modelo tradicional de estados de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, pueden ser vistas como empresas

de temprana internacionalización, pues podrían seguir un proceso de internacionalización similar a las empresas tradicionales, pero el desarrollo de las fases se realiza de manera condensada en cortos períodos de tiempo (Johanson & Vahlne, 2009; Kuivalainen, Sundqvist, Saarenketo, & McNaughton, 2012).

Las empresas nuevamente nacidas globales [*born again global*] son aquellas que inicialmente se centraron en su mercado doméstico, pero que se internacionalizan de manera inesperada como resultado de un evento crítico, como puede ser un cambio en la propiedad y gerencia de la empresa o la toma de control por parte de otra empresa (Kontinen et al., 2012; Olejnik & Swoboda, 2012). Estas estrategias o rutas en el proceso de internacionalización consideran diferentes elementos: (a) tiempo, que se refiere a la rapidez con que suceden las fases de internacionalización; (b) escala, que tiene relación con el volumen de ventas externas; y (c) alcance, que hace referencia al número de países en los cuales la empresa opera (Kontinen et al., 2012; Kuivalainen et al., 2012).

Factores que Inciden en la Internacionalización de la Empresa Familiar

Debellis, Rondi, Plakoyiannaki, y De Massis (2021) identificaron varias perspectivas teóricas relacionadas y utilizadas en investigaciones previas con la internacionalización de la empresa familiar, siendo las principales: (a) teoría basada en recursos, (b) teoría de la administración [*stewardship theory*], (c) teoría de nivel superior [*upper echelons theory*], (d) teoría de la agencia y (e) el modelo de Uppsala. En la revisión de la literatura realizada por Jamrin y Idris (2019). Las teorías identificadas que sustentan la internacionalización de la mediana empresa fueron: (a) teoría basada en recursos, (b) modelo de redes de negocios, (c) teoría de nivel superior, (d) el paradigma ecléctico y (e) la teoría del emprendimiento internacional. En este estudio, si bien no se consideró el carácter familiar o no de las empresas, criterios como la orientación internacional y el compromiso de la dirección son los más relevantes, seguido por la disponibilidad de conocimiento, experiencia, capacidad tecnológica y de recursos que incluyen el entorno empresarial (Jamrin & Idris, 2019).

De acuerdo con el estudio realizado por De Massis, Frattini, Majocchi, y Piscitello (2018), la empresa familiar ha sido reconocida como una importante protagonista del emprendimiento internacional, dado que posee algunas características que la incentivan a desarrollar iniciativas globales, como son el fuerte involucramiento de la familia y el vínculo emocional con la empresa, su orientación al largo plazo y su capital financiero paciente, bajos costos de agencia y un alto capital social. A partir de estos criterios, los determinantes que incentivan la internacionalización de la empresa familiar son: (a) el involucramiento de la familia, (b) comportamiento o conducta de la familia involucrada en la empresa, y (c) impulsores o motivantes estratégicos de la empresa (De Massis et al., 2018). Posteriormente, en el estudio realizado por Debellis et al. (2021), se identificaron igualmente cuatro grandes criterios que impulsan la internacionalización de la empresa familiar, siendo los tres primeros iguales a los propuestos por De Massis et al. (2018) e incorporando un cuarto criterio denominado “dimensión de la internacionalización”.

Los factores citados constituyen criterios de la empresa para su internacionalización y no se incluyen los factores externos que pueden afectarla. En este sentido, estudios como el realizado por Roy, Sekhar, y Vyas (2016) identificaron varios factores como son: (a) el gobierno, en el que se consideran las barreras económicas, la estabilidad política, incentivos a la exportación entre otros; (b) el ámbito sociocultural del país como su competencia en mercados internacionales, diferencias con otros países en ámbitos religiosos, valores, costumbres entre otros; y (c) procedimientos y gestión monetaria, considerando criterios como los trámites de exportación y su complejidad, aspectos de comunicación internacional, la gestión del sistema financiero a nivel internacional y su tasa de cambio para la moneda local, este último criterio no es necesario en Ecuador, dada su economía dolarizada.

Involucramiento de la familia

El involucramiento de la familia considera el grado y tipo de participación de la familia para la internacionalización de la empresa, como elementos del comportamiento de internacionalización. La compleja influencia que ejerce la participación familiar en la empresa y en sus decisiones estratégicas como la internacionalización requiere ser explicada, tanto por su heterogeneidad, así como por su diferencia con la empresa no familiar (De Massis et al., 2018; Debellis et al., 2021). El grado de participación de la familia, considera la presencia de la misma en la empresa, siendo las principales variables consideradas en estudios empíricos para esta dimensión el grado de participación de la familia a la propiedad, el gobierno y equipo gerencial (Andrade-Rodas, 2017; Debellis et al., 2021). El tipo de involucramiento de la familia incorpora nuevos criterios como son el tipo dispersión de la propiedad, el estado generacional que controla la empresa, el tiempo de propiedad de la familia con la empresa, así como la estructura de la familia, relaciones o interacciones familiares (Debellis et al., 2021).

El involucramiento de la familia en la empresa y su incidencia en el comportamiento y desempeño de la familia es un criterio que ha sido estudiado previamente y se considera una condición necesaria, pero insuficiente para garantizar en la empresa procesos diferenciadores. Por tanto, es necesario incorporar el comportamiento de la familia en la empresa (De Massis et al., 2018).

Comportamiento de la familia

Tres se consideran los impulsores que incentivan el comportamiento de la familia que participa o está involucrada en la empresa: discreción, capacidad como una habilidad y voluntad. La discreción como una capacidad se define como “la discreción de la familia involucrada para dirigir, asignar, agregar o disponer de los recursos de una empresa (De Massis et al., 2018, p. 14). Esto considera la selección de la dirección y la

elección entre estrategias y decisiones tácticas. La capacidad como habilidad hace referencia a las capacidades que los miembros de la familia deberían poseer y debería usar para llevar adelante la empresa en la dirección propuesta. Finalmente, la voluntad se define como la disposición de la familia a participar de un comportamiento diferenciador, el cual se ha asociado al cambio generacional, el cuidado de la riqueza socioemocional y el compromiso con el negocio (De Massis et al., 2018). Estos tres impulsores de comportamiento inciden en los impulsores estratégicos de la empresa familiar, que se presenta a continuación.

Impulsores estratégicos

Los impulsores o motores estratégicos en el comportamiento de la empresa familiar integran tres subdimensiones: (a) objetivos y valores, (b) gobernanza, y (c) recursos; estas tres subdimensiones consideran aspectos económicos y socioemocionales que generalmente constituyen monedas no fungibles. En los objetivos y valores se consideran variables como metas económicas y no económicas, motivantes para la internacionalización, valores familiares, metas centradas y no centradas en la familia (Chrisman et al., 2005; De Massis et al., 2018; Debellis et al., 2021). Los objetivos estratégicos en la empresa familiar surgen como resultado de la voluntad y habilidades de la familia involucrada (De Massis et al., 2018).

La gobernanza o sistema de gobierno está compuesto por estructuras de incentivos, monitoreo y autoridad, así como por las normas de rendición de cuentas, siendo estas un mecanismo para crear valor a sus partes interesadas. Las investigaciones sugieren que un equilibrio entre los miembros de la familia y personas externas resulta beneficioso para la internacionalización, convirtiéndose la presencia de miembros no familiares en la empresa un medio para mitigar la aversión al riesgo de los miembros de la familia. La gobernanza considera aspectos como la composición y funcionalidad del directorio, el equipo gerencial, la estructura organizacional o el consejo de familia (Claver et al., 2008; Debellis et al., 2021).

Partiendo de la diferencia en la internacionalización de la empresa familiar y aquellas con otra estructura de propiedad, se describen a continuación cada uno de ellos con el fin de construir el marco conceptual propuesto. Los factores desarrollados no consideran criterios externos a la empresa.

Finalmente, la subdimensión de los recursos considera el capital humano, social y financiero de la empresa familiar y la manera en la cual estos recursos se desarrollan, implementan y desechan. En términos del capital humano se ha determinado que las empresas familiares evitan internacionalizarse para no tener la necesidad de recurrir a capital humano externo a la familia. En cuanto al capital social de la empresa y su incidencia en la internacionalización, depende del modelo de negocios de la empresa familiar, así como de sus capacidades y tecnología. Si bien el acceso y uso de capital financiero exter-

no a la empresa se considera una las principales limitantes para la internacionalización, la disponibilidad financiera constituye uno de los impulsores (Alkaabi & Dixon, 2014; De Massis et al., 2018; Debellis et al., 2021).

Dimensión de internacionalización

La dimensión de internacionalización considera la escasez de recursos internos de la empresa familiar y muchas veces su falta de deseo de buscarlos, siendo adversa al riesgo y realizando procesos de internacionalización de bajo compromiso (Kontinen et al., 2012). La mayor parte de los estudios utilizan el ámbito, el alcance y el nivel de penetración de las exportaciones como variable dependiente, sin considerar la forma de entrada de la empresa a mercados internacionales, lo que genera en la misma un mayor compromiso (Debellis et al., 2021). En esta dimensión, se considera la forma de penetrar mercados con las variables ya indicadas, pero adicionalmente se incorpora: (a) la localización de sus operaciones, incluyendo la distancia física de sus mercados, la relación como empresa local e internacional y si llega a ser una empresa multinacional; y (b) el proceso que sigue para penetrar mercados, evaluando el tiempo y velocidad de penetración de los mismos. Se incorpora, además, la posible necesidad de salida de mercados o apuntalamiento de alguno(s) de ellos, y otros elementos como el modelo de negocio, la diversificación, la conformación de clusters y cooperación para penetrar mercados, elementos cada vez más desarrollados en la empresa familiar para su internacionalización (Debellis et al., 2021; Segaro et al., 2014).

3. Metodología

El presente trabajo se ha desarrollado a partir de exponer las principales teorías que explican la internacionalización de la empresa familiar, para luego exponer los factores o estrategias que estas utilizan para penetrar mercados internacionales. Finalmente, y a partir de la revisión de la literatura, se propone un modelo conceptual que requiere ser probado de manera empírica, sea involucrando todos los factores o parte de ellos. A futuro se espera realizar esta actividad, utilizando como método un modelo de ecuaciones estructurales por mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM), como lo han hecho estudios relacionados en este ámbito.

El resultado y desempeño de la internacionalización de la empresa familiar constituye la variable dependiente de la mayor parte de estudios cuantitativos identificados sobre internacionalización, y en la que la mayor parte consideran el desempeño económico de la internacionalización como único indicador de este proceso, sin contemplar otros aspectos (Andrade-Rodas, 2017; De Massis et al., 2018; Debellis et al., 2021; Segaro et al., 2014). Para superar este limitante otros estudios incorporan variables adicionales como son: aspectos económicos y no económicos en el desempeño de la empresa familiar a causa de su internacionalización, mismos que pueden variar al considerar los sistemas

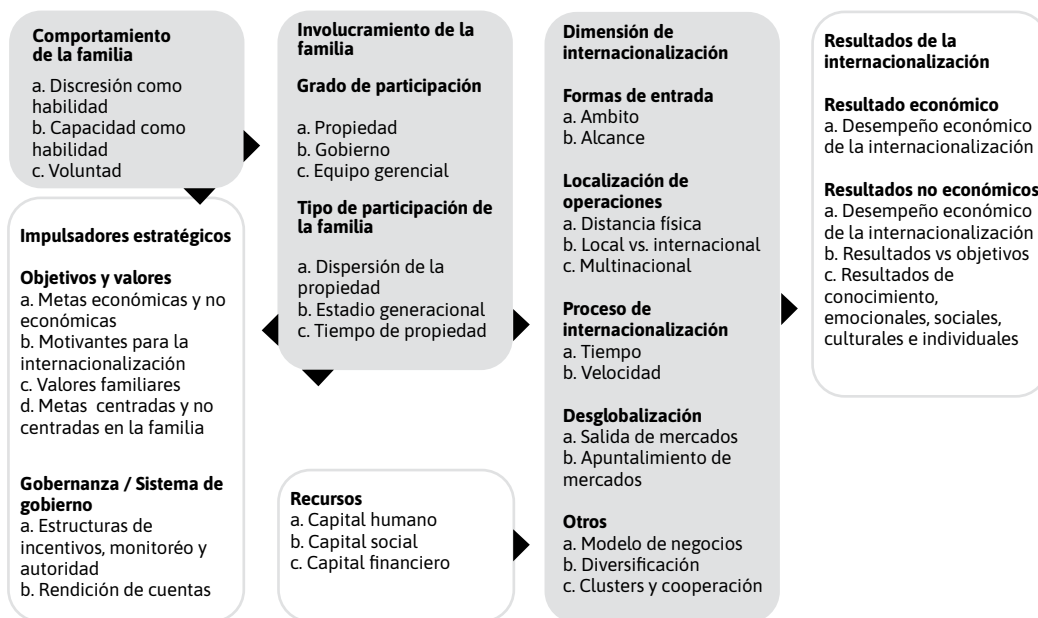
empresariales y la familia. Los resultados alcanzados en relación con los objetivos propuestos pueden generar una revisión de los impulsores estratégicos y comportamiento de la familia, por medio de un circuito de retroalimentación. Por otro lado resultados de conocimiento, emocionales, sociales, culturales e individuales, se deberían considerar como parte de los estudios (Debellis et al., 2021).

4. Resultados

Luego del desarrollo de los factores que inciden en la internacionalización de la empresa familiar, es posible construir el marco conceptual que involucra todos los factores y las relaciones que estos tienen con los resultados de la internacionalización.

La figura 1 consta de dicho marco conceptual. Se presentan los cuatro factores que inciden en la internacionalización y su impacto en los resultados esperados. Para cada uno de los factores, se presentan los subsistemas o elementos que lo componen.

Figura 1.
Marco conceptual propuesto: factores que inciden en la internacionalización



Fuente: De Massis et al. (2018); Debellis et al. (2021); Jamrin y Idris (2019). Elaboración: propia

En la figura 1 es posible observar los diferentes factores presentados, así como su relación e incidencia entre ellos y los resultados de la internacionalización en las empresas familiares.

El *comportamiento de la familia* como primer factor, incide de manera directa en el *involucramiento de la familia* y los *impulsores estratégicos* de esta en la empresa. Por otro lado, los *impulsores estratégicos* inciden en la *dimensión de internacionalización*; y el *involucramiento de la familia* en la empresa incide en los *impulsores estratégicos* y la *dimensión de internacionalización*, para finalmente este último factor incidir en los *resultados de la internacionalización*. En este marco, los resultados de internacionalización constituyen la variable dependiente. “El estudio de la internacionalización de la empresa familiar constituye un tópico de creciente interés, que está buscando conocimientos concluyentes sobre los hallazgos hasta ahora producidos y la necesidad de estudiar los aspectos típicos de la empresa familiar que determinan su internacionalización” (Andrade-Rodas, 2017, p. 24).

5. Discusión y conclusiones

La familia y la empresa comparten muchos elementos, entre ellos supuestos y valores que inciden en la internacionalización de la empresa familiar, siendo por ello diferente a la empresa con otro tipo de propiedad. La internacionalización de la empresa familiar debe ser estudiada, más particularmente la mediana empresa familiar, dada su importancia en el ámbito de la economía y el empleo de las naciones en general y en Ecuador en particular, pero también por sus recursos, características y condiciones que posee para desarrollar y penetrar mercados externos.

Una vez expuestas las principales teorías que explican la internacionalización de la empresa familiar y los factores o estrategias que estas siguen para penetrar mercados internacionales, se propone un modelo o marco conceptual que requiere ser probado de manera empírica, sea considerando todos los factores o parte de ellos. A futuro se espera realizar esta actividad, utilizando como método un modelo de ecuaciones estructurales por mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM), como lo han hecho estudios relacionados en este ámbito. Estudios empíricos previos han determinado las relaciones entre varios de los factores expuestos, aportando al conocimiento de la empresa familiar y su gestión estratégica; sin embargo, no se han identificado mayores estudios sobre la realidad del Ecuador, siendo necesario su desarrollo y procurando incorporar la mayor cantidad de factores para lograr una mayor comprensión de este fenómeno.

Comprender la internacionalización de la empresa familiar es relevante para propietarios, administradores o gerentes, consultores, así como académicos que la estudian. Para propietarios, administradores o gerentes, les ofrecerá criterios para emprender estrategias y acciones de largo plazo para la internacionalización, procurando así la supervivencia empresarial, y un traspaso generacional exitoso. Para el mundo académico

comprender la internacionalización de la empresa familiar y los factores que la motivan es un elemento valioso que apoyará al emprendimiento y desarrollo de este tipo de empresas, que constituyen la mayor cantidad de empresas y con gran relevancia en el contexto económico del país.

El presente trabajo tendría varias limitaciones, entre ellas, el que la prueba empírica sería de carácter transversal, impidiendo conocer el proceso evolutivo de la internacionalización de las empresas. Así mismo, en Ecuador no se cuenta con una base de datos que identifique a las medianas empresas que tengan carácter familiar, por lo cual no sería posible determinar una muestra estadística. En tal sentido, el número de medianas empresas familiares de las cuales se recopile la información estaría dada por el número de casos que requieren las variables definidas.

El marco conceptual propuesto considera los factores propios o internos de la empresa familiar para su internacionalización, pero no incluye factores externos a la empresa, mismos que deberían ser incorporados a futuro y probados empíricamente dentro del mismo modelo. Finalmente, al proponerse el estudio futuro en las medianas empresas familiares ecuatorianas, los resultados que se obtengan tendrían validez solo para este país, aunque los factores indicados en el marco conceptual han sido probados empíricamente de manera parcial; es decir, una parte de ellos y en otros países con diversos tamaños de empresas.

Referencias

- Alkaabi, S. K., & Dixon, C. (2014). Factos Affecting internationalization Decision Making in Family Businesses: An Integrated Literatur Review. *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 19(2), 53-77.
- Andrade-Rodas, E. (2017). *Relación entre propiedad, gobierno y equipo gerencial en la internacionalización de la mediana empresa familiar*. (Doctor en Administración Estratégica de Empresas Doctoral Thesis), Universidad Católica dle Perú, Lima, Perú. Recuperado de <http://hdl.handle.net/20.500.12404/9699>
- Araque, W. (2012, Enero). La PyME y su situación actual. *Observatorio PyME. Universidad Andina Simon Bolivar, Sede Ecuador*. Recuperado de www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/Las_PyME_y_su.pdf.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Calabrò, A., & Mussolino, D. (2013). How do boards of directors contribute to family SME export intensity? The role of formal and informal governance mechanisms. *Journal of Management & Governance*, 17(2), 363-403. doi: 10.1007/s10997-011-9180-7
- Camino-Mogro, S., & Bermudez-Barrezueta, N. (2018). Las Empresas Familiares en el Ecuador: Definición y aplicación metodológica. *X-Pedientes económicos*, 2(3), 1-24.
- Casillas, J., & Acedo, F. (2016). Evolution of the Intellectual Structure of Family Business Literature: A Bibliometric Study of FBR. *Family Business Review*, 20(2), 141-162. doi: 10.1111/j.1741-6248.2007.00092.x
- Cerrato, D., & Piva, M. (2012). The internationalization of small and medium-sized enterprises: the effect of family management, human capital and foreign ownership. *Journal of Management & Governance*, 16(4), 617-644. doi: 10.1007/s10997-010-9166-x
- Claver, E., Rienda, L., & Quer, D. (2008). Factores familiares y compromiso internacional: Evidencia empírica en las empresas españolas. *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresa*, 1(35), 7-26.

- Craig, J. B., Dibrell, C., & Garrett, R. (2014). Examining relationships among family influence, family culture, flexible planning systems, innovativeness and firm performance. *Journal of Family Business Strategy*, 5(3), 229-238. doi: 10.1016/j.jfbs.2013.09.002
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., & Sharma, P. (2005). Trends and Directions in the Development of a Strategic Management Theory of the Family Firm. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 29(5), 555-575. doi: 10.1111/j.1540-6520.2005.00098.x
- De Massis, A., Frattini, F., Majocchi, A., & Piscitello, L. (2018). Family firms in the global economy: Toward a deeper understanding of internationalization determinants, processes, and outcomes. *Global Strategy Journal*, 8(1), 3-21. doi: 10.1002/gsj.1199
- Debellis, F., Rondi, E., Plakoyiannaki, E., & De Massis, A. (2021). Riding the waves of family firm internationalization: A systematic literature review, integrative framework, and research agenda. *Journal of World Business*, 56(1), 101144. doi: 10.1016/j.jwb.2020.101144
- Dunning, J. H. (1980). Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. *Journal of International Business Studies*, 11(1), 9-31.
- Gerschewski, S., Rose, E. L., & Lindsay, V. J. (2015). Understanding the drivers of international performance for born global firms: An integrated perspective. *Journal of World Business*, 50(3), 558-575. doi: 10.1016/j.jwb.2014.09.001
- Hambrick, D., & Mason, P. (1984). Upper Echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of Management Review*, 9(2), 193-206. doi: 10.5465/AMR.1984.4277
- Hiebl, M. R. W. (2012). Risk aversion in family firms: what do we really know? *The Journal of Risk Finance*, 14(1), 49-70. doi: 10.1108/15265941311288103
- Jamrin, Z., & Idris, S. (2019). Internationalization Process of Small Medium Enterprise (Sme): A review paper. *Malaysian Journal of Business and Economics*, Special Edition 2019(2), 47-57.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1977). The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. *Journal of International Entrepreneurship*, 40(9), 1411-1431.

- Kontinen, T., Kuivalainen, O., & Ojala, A. (2012). Internationalization pathways among family-owned SMEs. *International Marketing Review*, 29(5), 496-518. doi: 10.1108/02651331211260359
- Kontinen, T., & Ojala, A. (2010a). The internationalization of family businesses: A review of extant research. *Journal of Family Business Strategy*, 1(2), 97-107. doi: 10.1016/j.jfbs.2010.04.001
- Kontinen, T., & Ojala, A. (2010b). Internationalization pathways of family SMEs: psychic distance as a focal point. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 17(3), 437-454. doi: 10.1108/14626001011068725
- Kontinen, T., & Ojala, A. (2011). International Opportunity Recognition among Small and Medium-sized Family Firms. *Journal of Small Business Management*, 49(3), 490-514. doi: 10.1111/j.1540-627X.2011.00326.x
- Kuivalainen, O., Sundqvist, S., Saarenketo, S., & McNaughton, R. (2012). Internationalization patterns of small and medium-sized enterprises. *International Marketing Review*, 29(5), 448-465. doi: 10.1108/02651331211260331
- Lin, W.-T., & Liu, Y. (2012). Successor characteristics, change in the degree of firm internationalization, and firm performance: The moderating role of environmental uncertainty. *Journal of Management & Organization*, 18(1), 16-35.
- Olejnik, E., & Swoboda, B. (2012). SMEs' internationalisation patterns: descriptive, dynamics and determinants. *Journal of International Marketing Review*, 29(5), 466-495. doi: 10.1108/02651331211260340
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1994). Toward a Theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1), 45-64. doi: edsjsr.154851
- Piva, E., Rossi-Lamastra, C., & De Massis, A. (2013). Family firms and internationalization: An exploratory study on high-tech entrepreneurial ventures. *Journal of International Entrepreneurship*, 11(2), 108-129. doi: 10.1007/s10843-012-0100-y
- Pukall, T. J., & Calabrò, A. (2013). The Internationalization of Family Firms. *Family Business Review*, 27(2), 103-125. doi: 10.1177/0894486513491423
- Pukall, T. J., & Calabrò, A. (2014). The internationalization of family firms: A critical review and integrative model. *Family Business Review*, 27(2), 103-125. doi: 10.1177/0894486513491423
- Reddy, K. S. (2014). Extant reviews on entry-mode/internationalization, mergers & acquisitions, and diversification: Understanding theo-

- ries and establishing interdisciplinary research. *Pacific Science Review*, 16(4), 250-274. doi: 10.1016/j.pscr.2015.04.003
- Roy, A., Sekhar, C., & Vyas, V. (2016). Barriers to internationalization: A study of small and medium enterprises in India. *Journal of International Entrepreneurship*, 14(4), 513-538. doi: 10.1007/s10843-016-0187-7
- Segaro, E. (2010). Internationalization of family SMEs: the impact of ownership, governance, and top management team. *Journal of Management & Governance*, 16(1), 147-169. doi: 10.1007/s10997-010-9145-2
- Segaro, E., Larimo, J., & Jones, M. V. (2014). Internationalisation of family small and medium sized enterprises: The role of stewardship orientation, family commitment culture and top management team. *International Business Review*, 23(2), 381-395. doi: 10.1016/j.ibusrev.2013.06.004
- Swoboda, B., & Olejnik, E. (2013). A taxonomy of small- and medium-sized international family firms. *Journal of International Entrepreneurship*, 11(2), 130-157. doi: 10.1007/s10843-012-0101-x



CAPÍTULO 4

La innovación y el emprendimiento para el desarrollo

Silvia Alexandra Noroña-Gallo MsC.
silvia.norona@uisek.edu.ec

1. Resumen

Desde que se realizó en 1972 la primera explotación hidrocarburífera en Ecuador, el país depende de la exportación de petróleo, pues continúa sosteniendo la economía gracias a la explotación de recursos naturales, en su mayoría materia prima. Por otro lado, los precios se definen en el mercado internacional, esta dinámica trae como resultado una balanza comercial (BC) no favorable para su desarrollo económico y social. La estructura de las exportaciones del país está compuesta por exportaciones petroleras y no petroleras. Estas últimas se dividen en tradicionales y no tradicionales, pueden ser bienes primarios o bienes con un nivel de industrialización. Bajo este contexto, la presente investigación tiene como objetivo realizar un diagnóstico sobre el estado e importancia de la innovación en las exportaciones no petroleras de emprendimientos y MiPymes.

Luego, mediante un breve análisis de las variables que el global entrepreneurship monitor (GEM) denomina condiciones marco del emprendimiento, el índice global de innovación (GII), el índice global de emprendimiento (GEI), entre otros, se establecen cuáles son las condiciones óptimas para que el país sea considerado como favorable para emprender e innovar. Entre las variables que se analizaron fueron: financiamiento para emprendedores, políticas y programas gubernamentales, educación, transferencia de I+D, mercado interno e infraestructura comercial y legal. Como principales hallazgos se determinaron los factores para que emprendimientos y MiPymes generen impacto positivo en la BC ecuatoriana, así como también cuáles son los que están limitando.

2. Introducción

Las exportaciones resultan ser un indicador relevante para la economía al ser generadoras de recursos. Así, algunos gobiernos latinoamericanos han aceptado el beneficio de los precios de los recursos naturales como la explotación petrolera, minera y de cereales, por lo que, la diversificación de las exportaciones y de los mercados resulta ser clave para el desarrollo de las economías (Jumbo et al., 2020). En el caso ecuatoriano, al año 2021, solo las exportaciones petroleras (petróleo crudo y sus derivados) representaron alrededor del 32% del total de exportaciones, lo que reafirma que el país sigue dependiendo en gran medida de los precios del petróleo y de las fluctuaciones del mercado internacional.

En lo que respecta a las exportaciones no petroleras, estas representaron alrededor del 67%. De ese porcentaje el 58% se concentra en productos tradicionales: banano y plátano, café y elaborados, camarón, cacao y elaborados y atún y pescado; mientras que, el 42% productos no tradicionales como las flores naturales, abacá, productos mineros, frutas tropicales, tabaco en ramas, enlatados de pescado, aceites, ex-

tractos vegetales, manufacturas de metal, entre otros productos primarios (BCE, 2022; Charco, 2021).

Según la CEPAL (2020), en el siglo XXI, las exportaciones de productos agrícolas y sus derivados lograron un repunte gracias a políticas estatales, tecnificación, eliminación de aranceles, creación de subsidios, tratados comerciales e integración; un factor importante fue el apareamiento de nuevos mercados internacionales. En 2022, el país a nivel regional suscribió acuerdos comerciales con Bolivia, Colombia, Perú, Argentina, Brasil, México, Chile y Guatemala.

Ecuador cuenta de manera reciente con ocho acuerdos comerciales con 40 países, con los que se mantiene bajo preferencias arancelarias, recibiendo alrededor del 36% de preferencias en exportaciones y otorgando el 39% de preferencias en sus importaciones, está privilegiando su ingreso como miembro pleno a la Alianza del Pacífico, entre otros. A pesar de estos esfuerzos, sigue manteniendo como destino de las exportaciones a los principales socios comerciales. En 2020, del total de productos exportados no petroleros, 10 representaron alrededor del 66.11% del total de ventas, tendencia que aún se mantiene (BCE, 2021b).

Según Orellana (2017), la producción del país se basa en la explotación de recursos con mano de obra barata y no en la innovación y tecnología. Para promover un sistema de innovación eficiente es vital definir factores que determinan su impacto. Las principales causas a las que se les atribuye este desequilibrio son la falta de investigación e inversión en innovación, pues se siguen manteniendo procesos tradicionales. Otra causa es la falta de desarrollo de bienes tecnológicos y capacitación del capital humano (BCE, 2021a; España, 2016; Pillajo, 2019).

Es por ello que la innovación y el desarrollo deben coexistir, porque aunque son dos factores diferentes, serán efectivos siempre que se promuevan juntos. La innovación es la capacidad de las personas para generar ideas, resolver problemas o sugerir diferentes conceptos o soluciones para la realidad social, económica y contextual. Es factor clave para crear soluciones, ideas de negocios y políticas originales (Córdoba et al., 2018). Ciertamente el desarrollo social y económico de un país u organización está directamente relacionado con las capacidades de los miembros en innovación, desde diferentes puntos de vista como el técnico, el comercial, el económico, el financiero, el humano, el administrativo, el sensorial y el social (Galvis, 2013).

Según Guaipatin y Schwartz (2014), para promover la innovación en la economía es importante la intervención y articulación de actores para generar y transferir conocimiento, mayor inversión a largo plazo, infraestructura en TIC, innovación en empresas, redes de desarrollo de emprendimiento, mano de obra calificada, marco regulatorio y estrategias de desarrollo (Bárcena et al., 2011).

3. Revisión de la literatura

3.1 Comportamiento de las exportaciones no tradicionales

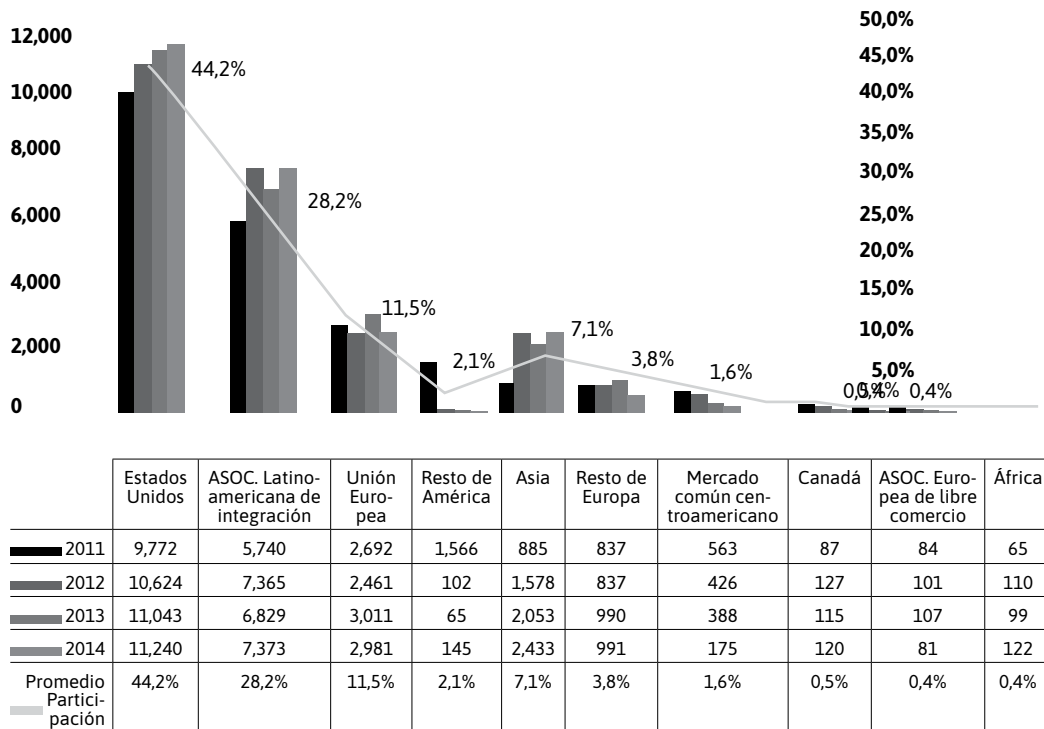
Uno de los indicadores macroeconómicos más importantes para medir la evolución de la economía de un país es la BC –diferencia entre exportaciones e importaciones gracias al intercambio de bienes y servicios tangibles o intangibles–. Para el 2019, la BC no petrolera tuvo un déficit de \$ 3.700 millones, al 2020 superávit de \$ 757 millones y, a 2021, un déficit de \$ 1.080 millones. Durante el periodo de 1990 al 2020, el promedio de las exportaciones no petroleras representó el 53% del total de las exportaciones con \$ 6.372 millones. Para el 2021, representaron el 67%, al 2020 el 74%; 2019 el 61.1%, 2018 el 59.3% y 2017 el 63.8% (BCE, 2022; Pillajo, 2019).

Para el periodo del 2013 al 2017, los productos más exportados fueron: granadilla, pitahaya, maracuyá, piñas, sombreros de paja toquilla, tabaco, entre otros, presentando un incremento en la diversificación de las exportaciones; mientras que, para el año 2021, los principales productos exportados que presentaron tasas de variación importantes fueron: banano y plátano (-5%), café y elaborados (12%), camarón (39.2%), atún y pescado (16.5%), cacao y elaborados (0.6%), flores (12.1%) y productos mineros (99.1%) (BCE, 2022).

Según el BCE (2021), en el 2020, el comportamiento del comercio mundial se vio influenciado por la propagación del Covid-19 a nivel global. Disminuyeron las exportaciones de Estados Unidos, la Asociación Latinoamericana de Integración, entre otros destinos, por lo que, las exportaciones a nivel país decrecieron en -9.4%. Sin embargo, las exportaciones a China cobraron relevancia con una tasa de crecimiento del 10% sostenido gracias a productos agropecuarios y alimenticios. En el periodo de 1990 a 2020, las exportaciones de productos industrializados (alto valor agregado), sumaron un promedio de USD 2.575 millones, abarcando el 21.6% de las exportaciones totales no petroleras.

Las exportaciones de productos primarios (bajo valor agregado) promediaron en USD 9.348 millones con una participación del 78.4%. Como principales destinos al 2020, están la CAN y el Mercosur con 31.0%, Estados Unidos con 24%, la Unión Europea con 16% y China con el 16% (BCE, 2021b; Castellanos & Samaniego, 2012). Como se observa en la Figura 1, del periodo 2011 al 2014, las exportaciones crecieron gracias a la apertura de nuevos mercados, se colocaron productos agrícolas y se definieron ofertas para exportar. Para el mismo periodo la CAN y Mercosur tuvieron una participación promedio de 28.2%, Estados Unidos de 44.2%, la Unión Europea del 11.5% y Asia con 7.1%; sin embargo, a pesar de que nuevos productos se lograron colocar, como se puede observar en las cifras los principales compradores no se alteraron.

Figura 1.
Exportaciones por área económica millones de dólares

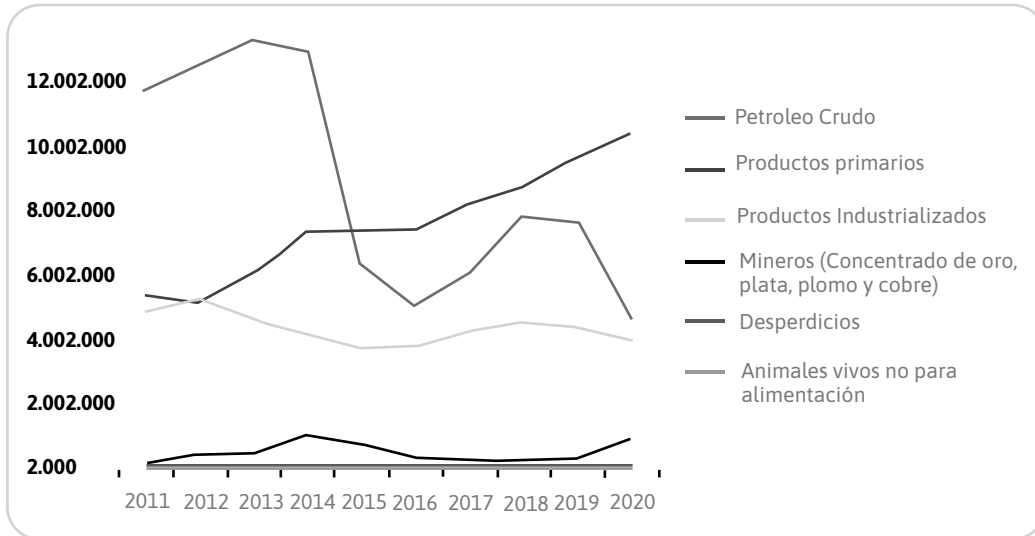


Fuente: BCE (2021). Elaboración: Autora

En el 2015 hubo una apreciación del dólar, lo que causó déficit en las exportaciones no petroleras del -6% y exportaciones petroleras del -50%. Para el 2016, -3% y -18% respectivamente. En el 2017 las exportaciones incrementaron, sobre todo, en productos tradicionales como café, atún y camarón, productos que en su mayoría fueron alimenticios; esto, gracias a un acuerdo con la Unión Europea. Mientras tanto, los productos no tradicionales redujeron su participación de 46.3% a 31.3% (BCE, 2021b; Jumbo et al., 2020).

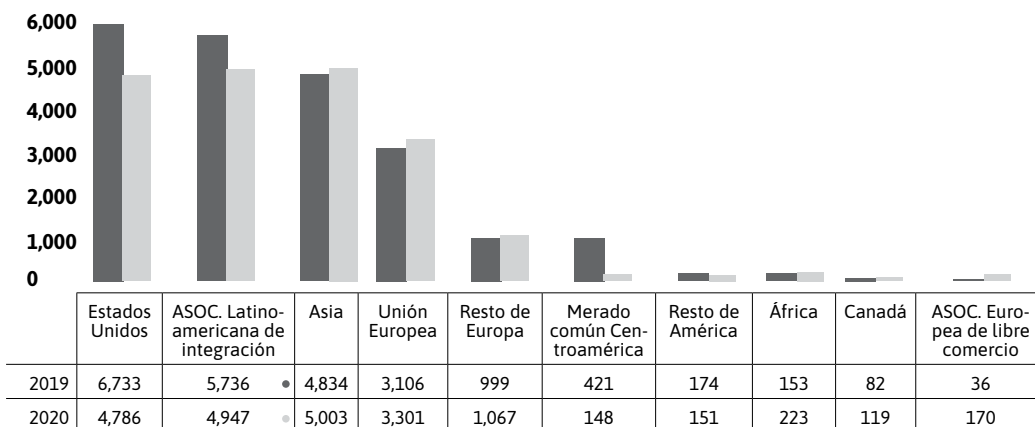
Como se observa en la Figura 2, según el Banco Central (2020), para los años 2018 y 2019, las exportaciones petroleras crecieron en 28% y -2% respectivamente, mientras que las exportaciones no petroleras de productos tradicionales crecieron en una tasa de 6%.

Figura 2.
Exportaciones por producto principal, miles de dólares FOB



Fuente: BCE (2021). Elaboración: Autora

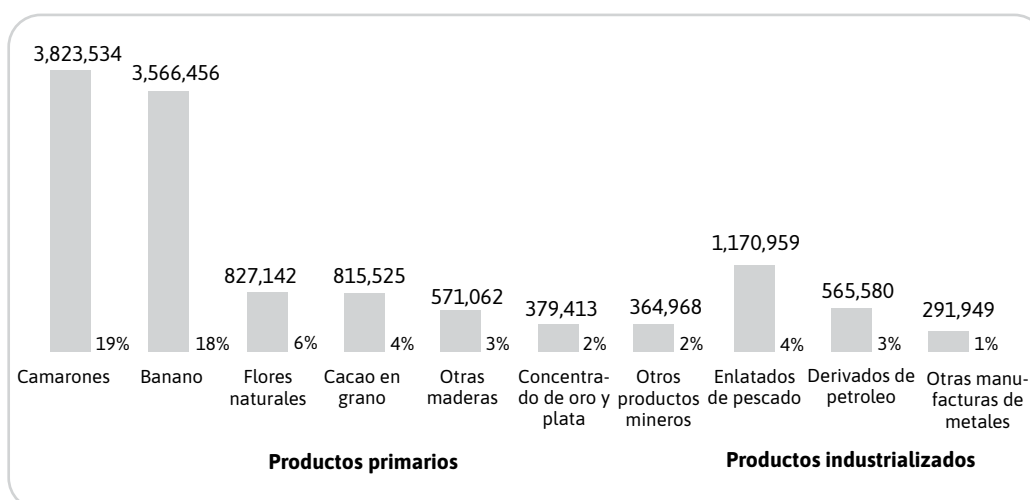
Figura 3.
Exportaciones por área económica, años 2019-2020, miles de dólares FOB



Fuente: BCE (2021). Elaboración: Autora

En el 2020, del total de productos exportados no petroleros, 10 representaron alrededor del 66.11% del total de ventas, mayor concentración en productos primarios que en productos industrializados (Figura 4). Al 2021, los cinco principales destinos de las exportaciones fueron: Estados Unidos con \$1.558 millones con un crecimiento (24%), China con \$906 millones (-31%), Rusia \$434 millones (8%), Países Bajos \$285 millones (28%) y Colombia \$275 millones (-9%). Para el mismo año, el camarón presentó un crecimiento del 7%, enlatado de pescado 16%, flores naturales 3%, cacao 2%, el banano presentó un decrecimiento del -9% (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, 2021).

Figura 4.
Top 10 exportaciones por producto, miles de dólares



Fuente: BCE (2021). Elaboración: Autora

Los principales países a los que el país realizó importaciones no petroleras fueron: China \$1.738 millones con una tasa de crecimiento del (28%), Estados Unidos \$989 millones (19%), Colombia \$578 millones (8%), Brasil \$ 316 millones (15%) y Perú \$291 millones (22%). Los principales productos importados presentaron las siguientes tasas de variación: medicinas (13%), automóviles livianos (50%), polímeros (55%), manufactura metales (44%), residuos de aceite de soya (27%), teléfonos y celulares (39%), máquina industrial (-8%), vehículos pesados (45%), artículos de electrodomésticos (45%) y otros (10%) que incluye prendas de vestir, pescado, calzado, cremas y aparatos electrodomésticos (BCE, 2022; Ministerio de Producción, Comercio Exterior, 2021).

Para el mismo año 2021, los productos no tradicionales más exportados fueron enlatados de pescado, oro, manufacturas metálicas, extractos y aceites vegetales. El país presenta una BC no petrolera deficitaria con México, Colombia, Perú, Chile, Brasil, China, Japón. Una balanza comercial positiva con Rusia, Estados Unidos, Unión Euro-

pea, Turquía, Arabia Saudita. Entre los principales productos importados: materia prima para la industria, materia prima para la agricultura, bienes de consumo no duradero y duraderos, equipos de transporte, bienes de capital para la industria (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, 2021).

3.2 La innovación y su relación con el emprendimiento

Se denomina emprendimiento a la idea u oportunidad de negocio que tiene un profundo lazo entre el desarrollo social y cultura empresarial. Un emprendimiento implica, necesariamente, la creación de valor que busca dar solución a una necesidad insatisfecha, definir mercados no atendidos o deficientemente atendido. A quien crea esta idea u oportunidad se le denomina emprendedor. Si pertenecen a una empresa o son directivos se les denomina intraemprendedores (Duarte, 2017). Se denomina emprendimiento y emprendedor a:

Una unidad productiva nueva con menos de 4 años o un nuevo proyecto de una empresa existente. Es un proceso que va desde la ejecución de acciones orientadas a la identificación de oportunidades para la creación de una nueva organización, hasta la conducción de crecimiento de una organización existente. (GEM, 2020).

Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización-o la adquiere-o es parte de un grupo que lo hace [...] persona que busca e identifica una oportunidad de negocio, realizando una nueva propuesta de valor para los clientes asumiendo riesgos inherentes (Duarte, 2017, p. 17).

Según España (2016), el ciclo del emprendimiento empieza con una motivación, luego el estímulo de creatividad le permitirá desarrollar una idea de negocio que posteriormente se plasmará en un plan de negocios que, para su puesta en marcha, debe contar con fuentes de financiamiento. El emprendimiento, sumado a los cambios tecnológicos, representa un mecanismo para generar nuevas ideas y convertir el conocimiento en actividades rentables.

Según Calvopiña (2020), el emprendimiento por oportunidad para ser atractivo empresarialmente requiere de un capital humano preparado. En cambio, el emprendimiento por necesidad responde a oportunidades limitadas, en la que factores institucionales y educativos no tienen mayor incidencia. Por ello, es de relevancia para América Latina y el Caribe incrementar emprendimientos dinámicos o de alto valor, logrando niveles de diferenciación y de organización (Paca, 2016).

La innovación es una pieza clave para aumentar la productividad y competitividad en mercados nacionales e internacionales, tanto para emprendimientos y MiPy-mes, así como para empresas grandes. A la innovación se la puede definir por su finalidad

práctica o útil para desarrollar bienes, productos, procesos o servicios distintos a los establecidos y admite diferentes grados de novedad. El impacto de la innovación se mide en función de los cambios generados, tomando como referencia al pasado de su entorno empresarial u organizacional a nivel local o regional (Cadena et al., 2019; Vernaza et al., 2020).

Según Guaján y Aguilar (2017), también se puede hablar de innovación incremental como la acumulación de nuevos conocimientos en diseño y funcionalidad, y de innovación disruptiva, que supone la inserción de algo totalmente nuevo. La mayoría de los autores la definen como un conjunto de actividades inscritas en un periodo de tiempo y lugar que conducen a la introducción con éxito en el mercado y, por primera vez, de una idea en forma de nuevos o mejores productos, servicios o técnicas de gestión y organización. También se puede hablar de innovación sustentable la cual promueve la competitividad industrial a través de mejoras en el desarrollo sostenible.

En 2006, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en un estudio sobre innovación, la define desde un enfoque que hace referencia al sujeto, al cual recae y divide en tres tipos: innovación en el producto, innovación en el proceso e innovación organizacional. Su impacto se cuantifica por los cambios en características, técnicas, funcionalidades, tecnología y prácticas organizacionales. Se evidencia por mantener bajos costos, mantener el nivel de producción con mejores prácticas y mejoras en la competitividad.

Para Bravo y Arroyo (2018), promover la innovación es cuestión de supervivencia, ya que intervienen aspectos claves como la globalización progresiva de mercados, el ciclo de vida reducido de los productos, los cambios tecnológicos y los cambios en el comportamiento de los clientes. Sin embargo, transformar una idea en un nuevo bien o servicio puede llevar varios meses o años. Para su efectivo impacto se requiere de la intervención y articulación de actores del sector público, del privado y de las instituciones.

La innovación debe aplicar estrategias relacionados con aspectos como la integración de proveedores con enfoque en la cadena productiva, programas territoriales de integración, practicar la diversificación de la producción introduciendo nuevas tecnologías, crear alianzas con el público privado, articulación productiva y clústeres en los que intervengan actores políticos, económicos y sociales (D. N. Bravo & Arroyo, 2018; G. G. Morán et al., 2021). La relación entre emprendimiento e innovación está ligada al papel que cumple el capital intelectual, el capital humano, el capital estructural (organizativo y tecnológico) y el capital relacional (negocio y aspectos sociales) (Bueno-Campos, 2013).

3.3 Emprendimiento, emprendimiento exportador y Pymes en Ecuador

El GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2021) define la actividad emprendedora temprana (TEA) refiriéndose a personas adultas entre 18 y 64 años que han iniciado un negocio, pero no han sobrepasado los 42 meses. La TEA se

divide en emprendedores nacientes quienes no han pagado sueldos o salarios por más de tres meses y emprendedores nuevos, quienes han pagado sueldos o salarios por más de tres meses, pero menos de 42. En 2019, este indicador fue en Ecuador de 36.2%, superior a 2017, de 29.6% superior a Brasil y Colombia. Los emprendedores nacientes en 2019 fueron del 26.9%, los negocios nuevos del 10.8%; mientras que, en 2017, fueron del 21.2% y del 9.8%.

Los negocios establecidos disminuyeron a 14.7% de 15.4% en el 2017, las principales razones de la salida fueron problemas personales, falta de rentabilidad y falta de financiamiento. El país, aunque posee una TEA alta, tuvo una tasa de salida de 9.3%, la mayor de la región. Por otro lado, tres de cuatro emprendimientos fueron productos y servicios que no son nuevos en el mercado local. Uno de cada cinco ofrece productos que no existían en el mercado local, pero sí en otros lugares. Los emprendimientos con niveles de innovación local son mayores en sectores tecnológicos y están motivados por hacer la diferencia o acumular riqueza, estos son emprendedores con alto nivel educativo.

Tabla 1.
Aspectos relevantes emprendimiento Ecuador

Aspectos	Estadísticas relevantes
Geografía % De la TEA	Urbano (64.5%) Rurales (35.5%)
Ocupación emprendimientos nacientes	Comparten emprendimiento con una actividad laboral (39.7%). Actividades del hogar (8.7%) No tienen empleo (5.3%)
Ingresos del hogar	Mayor concentración de la TEA 2 SBu (39.6%) Emprendimientos nacientes entre 1SBu y 2SBu (41.1%) Emprendimientos nuevos más 2SBu (43%) El 40.5% emprendimientos establecidos entre 1SBu y menos 2SBu
Sector con mayor participación	Comercio mayorista y minorista TEA (64.2%) Establecidos (49.6%) Manufactura y logística TEA (11.1%) Establecidos (19.0%)
Sofisticación	3% de la TEA se dedican a la tecnología con intensidad media o alta tecnología
Empleo	85% de la TEA no tiene empleados 12.8% tienen entre 1 y 5 empleados
Financiamiento	Propios ahorros emprendedores nacientes 99.18%

Fuente: GEM (2019-2020). Elaboración: Autora

La GEM define 12 condiciones para su medición, usa escala de likert del 0 a 10, como se puede ver en la Tabla 2, se identificaron indicadores sobre el estado del emprendimiento del país.

Tabla 2.
Evaluación de ecosistema de emprendimiento de Ecuador

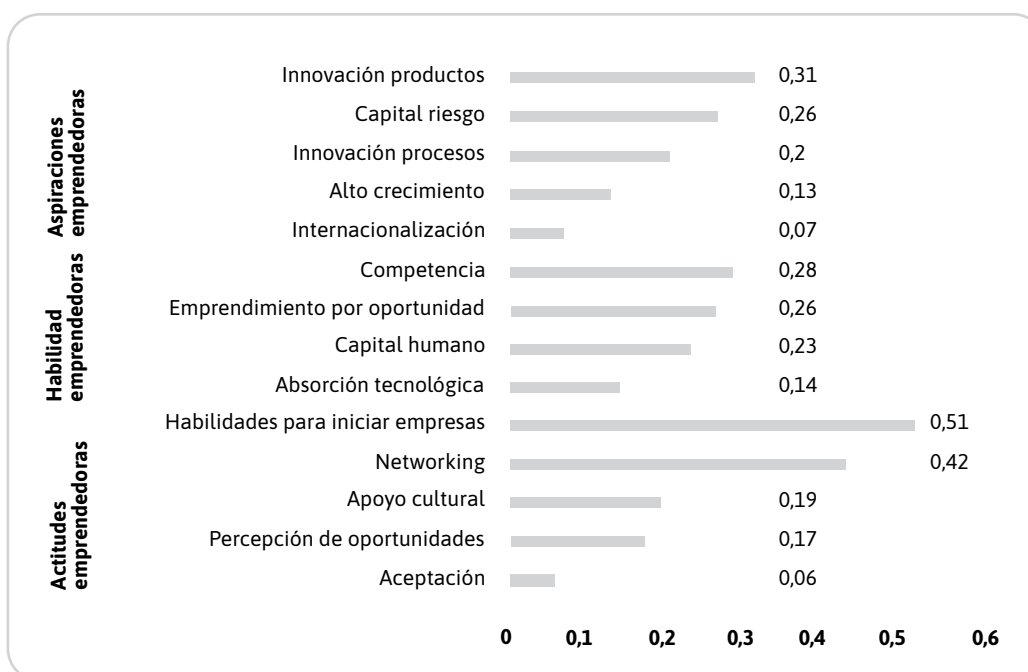
Condiciones	Valor	Aspectos relevantes
Financiamiento para emprendedores.	2.88	Insuficiente capital de riesgo. Bolsa de valores no ofrece posibilidades a emprendimiento. El crowdfunding no es una modalidad ampliamente utilizada.
Políticas gubernamentales: apoyo y relevancia.	3.31	
Políticas gubernamentales: impuesto y burocracia.	2.66	Empresas nuevas no favorecidas por aprovisionamiento público. Nuevas empresas no pueden realizar trámites administrativos en aproximadamente una semana. Impuestos constituyen una barrera para empresas e impulso de crecimiento.
Programas gubernamentales.	3.44	
Educación en emprendimiento: etapa escolar.	3.49	
Educación en emprendimiento: etapa postsecundaria.	5.39	Adecuada formación en administración de empresas. Sistemas de formación profesional y educación continua. Educación superior proveen educación adecuada.
Transferencia de I+D	3.10	Alto costo de acceso a la tecnología. Insuficiente apoyo del gobierno para acceder a tecnología. Insuficiente apoyo científico para que puedan explotar económicamente sus ideas.
Infraestructura comercial y legal	4.44	
Dinámica del mercado interno	4.99	
Apertura del mercado interno	3.70	

Infraestructura física	6.97	Acceso servicios telecomunicación. Servicio básicos costos asequibles y tiempo razonable.
Normas sociales y comerciales	5.92	Valoración éxito personal. Énfasis en la iniciativa. Valor a la gestión de los individuos y generar su propia vida.

Fuente: GEM (2019-2020). Elaboración: Autora

El Global Entrepreneurship Index (GEI, 2019) define tres pilares y 14 subíndices para evaluar el comportamiento del emprendimiento en la economía. Cada una de estas variables puede tomar un valor mínimo de cero y máximo de uno. Según el reporte del 2019, los resultados para Ecuador con valores cercanos a cero fueron: internacionalización, alto crecimiento, absorción tecnológica y aceptación al riesgo; mientras que, las variables más cercanas a uno fueron: habilidades para iniciar empresas y networking.

Figura 5.
Pilares Global Entrepreneurship Ecuador



Fuente: GEI (2019). Elaboración: Autora

Un emprendimiento exportador se define como aquel en el que el 25% de sus ingresos o más de sus ventas provienen de clientes internacionales. La cantidad de emprendimientos del país que exportan es muy baja, en promedio tan solo alrededor del 3.88% perciben ingresos por ventas en el exterior; puede deberse a la tendencia a escoger

mercados locales, por su concepción (por necesidad no por oportunidad) y falta de conocimiento y la dificultad para exportar (Tamayo, 2022). Sin bien ventas en el exterior de emprendedores no representan fuente de significativa de crecimiento en exportaciones a corto plazo, puede ser generador de divisas (Calderón, 2021).

Dentro de las estrategias para promover esta internacionalización se encuentran las llamadas “Born Global” que realizan un proceso más rápido de internacionalización o los denominados “International New Ventures”, firmas emprendedoras percibe el mundo entero como su mercado, se internacionalizan en los tres primeros años, su porcentaje de ventas es inferior al 25%, los modos de entrada a estos mercados pueden ser: exportaciones, licencias, franquicias, contratos de gestión y fabricación y acuerdos de distribución; representan emprendedores tolerantes al riesgo, proactivos, con orientación a la innovación, uso intensivo en Tics y redes, redes globales y alianzas (García, 2021).

Por otro lado, se entiende por MiPymes a las micro, pequeñas y medianas empresas, las estadísticas señalan que en América Latina crean prácticamente el 70% de puestos de trabajo. Para la CEPAL, las microempresas están integradas por 1-4 empleados y generan 2 millones de euros anuales, pequeña empresa de 5-49 empleados y hasta 10 millones de euros anuales, mediana empresa de 50-250 empleados y hasta 50 millones de euros anuales. Según el reglamento de inversiones del código orgánico de la producción de Ecuador (2011), clasifica a las MiPymes de la siguiente manera: microempresas de 1 a 9 trabajadores con ingresos anuales iguales o menores 300.000,00 dólares de los Estados Unidos de América; pequeña empresa de 10 a 49 trabajadores con ingresos anuales iguales o menores 300.001,00 y 1.000.000,00 de dólares de los Estados Unidos de América; mediana empresa de 50 a 199 trabajadores con ingresos anuales iguales o menores 1.000.001,00 y 5.000.000,00 de dólares de los Estados Unidos de América.

Según el INEC (2019), en Ecuador existen 882.766 empresas, de las cuales el 99.5% son MiPymes que representaron el 27.7% de las ventas totales generadas por empresas de todo el país, las mismas que generaron 1.832.967 plazas, alrededor del 60.4% del total de empleo. El 90.5% son microempresas con ventas menores a 100 mil y entre uno y nueve empleados. Las pequeñas y medianas empresas representaron el 7.5%, ventas 100.001 mil, entre 10 a 49 empleados (Delgado & Chávez, 2018).

En su mayoría son dirigidas por sus propios dueños, están concentradas en Quito y Guayaquil, cuentan con 13.693 establecimientos, generan 14% de puestos de empleo e ingresos de alrededor del 18% para la economía (Benalcázar et al., 2021). Según España (2016), las MiPymes tuvieron un aporte del 75% en el empleo, en 2015, generaron dos de cada cuatro puestos de trabajo, además aportaron de una manera positiva en la BC.

Según Tene (2019) una cultura exportadora es la facultad de adaptarnos a las nuevas prácticas exportadoras, a nuevos retos para insertarse en el mercado global; las características para su cumplimiento es la mejora continua, calidad en los procesos, análisis de costos de producción, capacitación continua, optimización de recursos y la innovación tecnológica. En Ecuador se estima que tan solo el 14% de las MiPymes realizan investigación para innovar procesos y ser competitivos a nivel nacional e internacional.

Según Baier et al., (2021), las actividades de internacionalización de las empresas se desarrollan a través de las siguientes etapas: comercialización nacional, pre-exportación, exportación experimental, participación activa y participación comprometida.

Varias MiPymes que promueven esta internacionalización utilizan el Modelo-I el cual hace referencia al proceso de internacionalización como un comportamiento de adopción continua de innovaciones, el modelo tiene las siguientes etapas: comercialización nacional, preexportación, exportación experimental, participación activa y participación comprometida. El modelo de temprana industrialización suele ser adoptado por MiPymes o por lo que se denomina el emprendimiento internacional, que buscan ventajas competitivas desde su fundación, al usar recursos internos para vender productos y servicios en varios países.

Los principales factores para el desarrollo de estos modelos son: la especialización y desarrollo de productos de nichos de mercado, el desarrollo, la modernización y disminución costo transporte y TIC, el desarrollo de tecnologías digitales para abrir canales de ventas, el desarrollo y la confianza de las capacidades de los emprendedores y redes empresariales para eliminar etapas intermedias.

Tabla 3.
Barreras de exportación Pymes

Factores internos	Factores externos
Información limitada.	Falta asistencia/incentivos gobierno local.
Datos erróneos del mercado internacional.	Trámites y procedimientos desconocidos
Identificación de oportunidades mercado internacional.	Lentitud cobros en el exterior.
Incapacidad de contactar a clientes.	Normas y regulaciones desfavorables.
Poca capacidad de producción.	Comunicación problemática con clientes extranjeros.
Escaso capital de trabajo.	Competencia mercados extranjeros.

Fuente: Baier (2021) . Elaboración: Autora

Según datos oficiales del INEC (2010) el 97.4% de las MiPymes no son exportadoras. El porcentaje de exportación es del 2.6% y se concentran en las siguientes provincias: 44% en el Oro, los principales productos cultivos de plantas perennes, extracción de minerales, elaboración y conservación de frutos, legumbres y hortalizas, bebidas y tabaco. Seguido con el 24% Guayas, 12% Manabí, 6% Pichincha, 3% Tungurahua, 11% otras.

El 70% exportaron bienes y/o servicios, estos últimos principalmente a través de agencias de viaje y operadores turísticos, exportaciones en su mayoría hacia Colombia, Perú, Estados Unidos y Canadá. Según Araque y Argüello (2015), del 2005 a 2009, del total de exportaciones no petroleras el 23.3% pertenecían a micro, pequeñas y medianas empresas. Analizando las exportaciones de las MiPymes, en gran parte de los países de América Latina, menos del 1% de las empresas envían sus productos a mercados internacionales.

En el 2014 la mayor parte de empresas exportadoras eran MiPymes con un porcentaje aproximado del 89%. Sin embargo, los montos exportados fueron muy bajos 6.1% (Frohmann et al., 2018). En este análisis se estudiaron 8 países latinoamericanos, entre ellos Ecuador. Se concluyó que las exportaciones se concentraron en la propia región y en países asiáticos presentando mayor rotación. Las empresas grandes tienen menor rotación y sus destinos fueron ALC, Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, Urmenneta (2014), en su estudio sobre dinámicas de las empresas exportadoras en América Latina, mencionó que, en el 2014, el país se encontró dentro de los países con mayor crecimiento en números de empresas exportadoras. Según la CEPAL (2011), en un estudio sobre políticas de apoyo a las Pymes en América Latina, con relación a los mercados de destino de los productos de las Pymes industriales, el 44% se vendieron en el ámbito local, el 26% a provincias cercanas, el 16% a otras provincias, el 8% hacia provincias fronterizas y solo el 6% sostienen el flujo exportable.

Según Franco, O. C., Franco, M. C., Candela, G. G., y Franco, W. C. (2022), las exportaciones de las Pymes ecuatorianas proceden de las frutas y pesca, además de otros productos no tradicionales como flores, conservas, plástico, manufactura de cuero y caucho. Además, menciona que la tecnología, la investigación y desarrollo, junto a la gestión de recursos, las capacidades internas y el conocimiento son factores que inciden en la innovación y desarrollo de las Pymes.

3.3 La innovación en Ecuador

El índice global de innovación (GII, 2021), el cual incluye 81 indicadores para su definición, menciona que los países innovadores que se encuentran dentro del top 15 a nivel global han logrado posicionarse en este ranking gracias a la inversión, calidad e impacto de su oferta científica, número de patentes, nuevos negocios, importaciones de alta tecnología y otros factores. De un total de 132 economías, 15 encabezan el ranking, mientras que ninguna de América Latina y el Caribe logra ubicarse dentro del listado. En el top 60 aparecen países latinos con Chile en el puesto 53, México en el 55, Costa Rica en el 56 y Brasil en el 57. Ecuador se ubica en el puesto 91. La CEPAL en un estudio de 2011 sobre experiencias exitosas de innovación en la región para la inserción internacional e, inclusión social, desde el enfoque de Pymes, menciona que la estructura industrial de la región se encuentra en mayor medida en los países más grandes como Brasil, México y Argentina.

El índice en mención define cinco pilares para medir el desempeño de la innovación en una economía. Cada pilar tiene subpilares, entre los más importantes están: el ambiente político, el entorno regulatorio, el ambiente de negocios, la educación, la investigación y desarrollo, las Tics, la infraestructura, la sostenibilidad ecológica, el crédito, la inversión en diversificación, la innovación, la absorción, creación e impacto del conocimiento; los activos intangibles, los bienes y servicios creativos y la creatividad en línea. Como se puede ver en la Tabla 4, para la economía ecuatoriana se definieron aspectos débiles y fuertes por cada uno, valor normalizado del 0 al 100.

Tabla 4.
Perfil económico de innovación Ecuador

Pilares	Sub pilares	Valor	Aspectos débiles	Aspectos fuertes
Entorno institucional Promedio: 44.1	1. Ambiente político.	45.1	Factibilidad para iniciar un negocio. Factibilidad para resolver insolvencia.	
	2. Entorno regulatorio.	39.8		
	3. Ambiente de negocios.	47.3		
Capital humano e investigación Promedio: 20.5	1. Educación.	41.6	Financiamiento por estudiante secundaria. Porcentaje graduados en ciencias y tecnologías. Inversiones corporativas I+D.	Gasto en educación, % en el PIB. Clasificación universitaria QS.
	2. Educación terciaria.	13.6		
	3. Investigación y desarrollo.	6.4		
Infraestructura Promedio: 39.6	1. Tecnologías de la información y tecnologías.	63.7	Uso de las TIC.	Servicio en línea del gobierno. Participación electrónica. Desempeño ambiental.
	2. Infraestructura.	24.8		
	3. Sostenibilidad ecológica	30.3		
Sofisticación negocios Promedio: 50.3	1. Crédito.	44.5	Facilidad para obtener crédito. Facilidad para proteger las inversiones minoritarias.	Préstamos brutos de microfinanzas.
	2. Inversión.	44.0		
	3. Diversificación escala de mercado.	62.6		
Sofisticación del mercado Promedio: 39.6	1. Trabajadores del conocimiento.	28.5	Empleo intensivo en conocimiento. Colaboración en I+D entre universidades e industria. Acuerdos entre empresas, alianzas estratégicas. Importaciones de servicios TIC, % total.	Empresas ofrecen formación regulada.
	2. Vínculos de innovación.	13.0		
	3. Absorción del conocimiento	18.2		

Conocimientos y productos en tecnología Promedio: 13.2	1. Creación del conocimiento.	7.6	Complejidad de producción y exportación.	Certificados de calidad ISO 9001.
	2. Impacto del conocimiento.	27.2		
	3. Difusión del conocimiento.	4.8		
Salidas creativas Promedio: 18.5	1. Activos intangibles	29.4	Exportación de servicios culturales y creativos, % comercio total.	Marcas de origen.
	2. Bienes y servicios creativos	4.6		
	3. Creatividad en línea	10.7		

Fuente: GII (2021). Elaboración: Autora

4 Método

La investigación sigue el paradigma pospositivista, un enfoque cualitativo de tipo descriptivo y de modalidad aplicada. Los datos y variables se tomaron del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), del Índice Global de Innovación (GII) y del Global Entrepreneurship Index (GEI), referentes por su metodología y resultados ya que permiten inferir estrategias y políticas de impacto. El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tuvo origen en 1999 y la investigación la desarrollaron la London Business School y la Babson College. Desde el año 2004 para Ecuador lo realiza el ESPADE.

La GEM basa su metodología en las condiciones del contexto nacional y empresarial, valores sociales, atributos individuales (psicológicos, demográficos y motivaciones). Su metodología toma como base la actividad emprendedora como la fase del ciclo de vida de las organizaciones, tipo de actividad y sectores de actividad. El Índice Global de Innovación (GII), fue desarrollado por la Universidad de Cornell, el INSEAD y el OMPI. Fue creado para orientar políticas, identificar los factores de innovación y áreas de mejora; cuenta con 81 indicadores y 30 fuentes internacionales.

5 Resultados y discusión

Después de haber realizado un análisis literario y un breve diagnóstico sobre el estado del emprendimiento, las MiPymes y la incidencia de la innovación como un componente relevante para su internacionalización. A continuación, se mencionan los factores claves para generar un impacto positivo en la BC ecuatoriana.

Apoyo en la factibilidad para iniciar un negocio: con base al ranking Doing Business (DB, 2020), el cual cubre 10 áreas en las que se involucra el ciclo de vida de una empresa, Ecuador se ubica en el puesto 123 de un total de 190 economías descendiendo

nueve puestos respecto del 2015-2019. En la clasificación para hacer negocios entre Colombia y Perú, nuestro país es el menos puntuado. Colombia es pionera en aprobar 37 reformas para simplificar requisitos. En lo referente a la apertura de un nuevo negocio el país se ubica en el puesto 168 de 190 economías (Berrezueta et al., 2021; Ricaurte et al., 2017).

Procesos y burocracias: para poner en marcha un nuevo negocio en el país se debe realizar alrededor de 11 procedimientos, 48.5 días de trámites, 33.33 el costo porcentaje de ingresos, superior a América Latina con 8.2 procedimientos, 28.5 días y 37.8 costo porcentaje de ingresos (Berrezueta et al., 2021).

Apoyo para la resolución de insolvencia: se evalúa cómo empresas locales se afectan por costos, tiempo, resultados de procedimientos y efectividad marco jurídico. Se refiere a estar en una situación económica mala y no poder pagar las deudas de las que somos responsables de manera regular, según el DB lo referente a la resolución de insolvencia se ubica en 158 de 190 economías (Berrezueta et al., 2021; Cuberos, 2018).

Mayor financiamiento a la educación, especialmente sector terciario: El último reporte del GEM menciona que Ecuador está por encima de Colombia y Perú en educación sobre emprendimiento. Se añadió esta asignatura a los currículos dentro del bachillerato, completando estos conocimientos en la formación superior. Además, en el Plan de desarrollo Nacional 2017-2021, se establece la educación como principal motor para el desarrollo planteando un acceso masivo de excelencia y gratuidad.

El presupuesto de salud y educación representó el 0,56% del PBI. El gasto en el sistema nacional de salud fue de \$559,19 millones, mientras que para Educación Media, Primaria y Secundaria fue de \$554.73 millones (Berrezueta et al., 2021; Briones et al., 2019; Rueda et al., 2019).

Promover y estimular la participación de capital humano en ciencia y tecnología: diferentes estudios utilizan diferentes variables como el Índice de capital humano para determinar el crecimiento de las actividades de ciencia y tecnología (Echeverry, 2018), se la define como las actividades relacionadas con la producción, promoción, difusión y aplicación de conocimientos científicos y técnicos en campos de ciencia y tecnología.

Según una encuesta realizada a 158 instituciones, el país aumentó el gasto en 88.9% entre 2009 y 2014, el cual se compuso en actividades de investigación y desarrollo, de ciencia y tecnología y de innovación. Según datos más recientes el gasto en 2014, fue de alrededor del 1.88% del PIB. El gasto en ciencia y tecnología para el periodo 2009-2014 creció 122%, al 2014 fue de \$382.92 millones (Senescyt & Inec, 2014a).

Inversión corporativa en I+D: las inversiones empresariales en I+D están vinculadas a la colocación de capital en el mercado financiero y fuentes gubernamentales y privadas que ayuden a aumentar el valor empresarial (Costa et al., 2018). La inversión corporativa en Ecuador ha incrementado en sectores económicos como el comercio, la agricultura, los servicios, la industria y los bienes raíces; y las actividades financieras incrementaron la inversión entre 2015 y 2020 (Vélez, 2018).

Promover y capacitar en uso de Tics: La tecnología de la información y la comunicación es un conjunto de avances tecnológicos que proporcionan la informática, las telecomunicaciones y las tecnologías audiovisuales, relacionados con ordenadores, internet, la telefonía, aplicaciones multimedia y realidad virtual y tiene como objetivo proporcionar a las personas a través de diversos dispositivos electrónicos, medios de comunicación e instalaciones de tecnología avanzada. Generan datos sobre computadoras, internet y dispositivos móviles, a los que se accede y se utilizan en el hogar, proporcionando información para el análisis y la formulación de políticas.

Al 2015, en la última encuesta realizada por el INEC a 3.245 empresas con 5 o más empleados, 66.7% de las empresas encuestadas invierten en TIC en su mayoría 24.6% manufactura, 23.9% comercio, 17.3% servicios y 0.9% minería; sin embargo, las que mayor monto invierten: 44.7% servicios, 22.2% comercio y 23.6% manufactura. El 81.8% de las empresas encuestadas corresponde a computadora y notebooks, 10.2% a smartphones y 8% otros dispositivos; el 96.6% cuentan con internet; el 33.3% de las personas lo usa en el trabajo; el 13.9% indica haber realizado compras mediante internet, el 9.2% ejecuta sus ventas por esta vía; el uso de las redes sociales incrementó 12 puntos porcentuales, el fax disminuyó 25.5 puntos; el 98.1% usa internet, el 56.5% usa aplicaciones ofimáticas, el 39.0% sistemas operativos y el 29.4% otro tipo de software (Costa et al., 2018; INEC, 2015).

Facilidad para obtener crédito y financiamiento para emprendedores: instrumento de política monetaria que permite a las instituciones obtener liquidez a una tasa de interés predeterminada (Ocaña, 2019). Según el indicador DB que registra información crediticia para medir cobertura, accesibilidad, calidad, alcance y buros de crédito; en Ecuador las entidades financieras suelen exigir una serie de requisitos y garantías para verificar la solvencia de sus clientes y comprobar su capacidad de endeudamiento ubicándose en el puesto 112 de 190. En el 2015, lo que llevó al cierre de empresas fueron los motivos personales y los negocios no lucrativos, lo que se repite en 2019, agregándose otro factor: el poco o nulo financiamiento. También se presentó este año la insuficiencia de financiamiento privado y público, influenciado también por los requisitos y garantías poco estimables para nuevos negocios (Berrezueta et al., 2021; Burneo, 2016; GEM, 2020).

Facilidad para proteger inversiones minoritarias: este mecanismo asegura que las acciones se transfieran en los términos pactados, además otorga al socio y/o accionista minoritario los mismos términos (Muñoz, 2021). El DB mide el grado de protección y derechos que tienen los inversionistas minoristas ubicándose en el puesto 158 de 190 economías (Berrezueta et al., 2021; F. Bravo & Quezada, 2021).

Empleo intensivo en conocimiento: en las organizaciones basadas en el conocimiento, el ser humano es el activo máspreciado. Estas organizaciones dependen del trabajo y desarrollo de los empleados, quienes aplican su conocimiento para lograr metas y aumentar los clientes (Salazar, 2014).

Colaboración en I+D entre universidades e industria: el gasto en I+D en el 2014 se dividió de la siguiente manera: el gobierno invirtió el 63.80% \$165.75

millones, el 61.95% se destinó para investigación aplicada, seguido por el 33.74% para instituciones de educación superior y el 2.46% para ONG, en disciplinas como Ingeniería y Tecnología, Ciencias Sociales, Ciencias Naturales y Exactas, Ciencias Agrícolas, Ciencias Médicas y Humanidades, es su mayoría investigadores, 1.59 investigadores por 1000 personas de la PEA (Senescyt & Inec, 2014b).

Menos complejidad de producción y exportaciones: los productos más complejos son los más sofisticados y pocos países pueden exportar como maquinaria, electrónica o productos químicos, mientras que los productos menos complejos requieren menos conocimientos como materias primas, productos agrícolas o simples (Anglada, 2019).

Promover acuerdos entre empresas, alianzas estratégicas: la cooperación entre empresas permite aprovechar las estrategias competitivas. Cuando estos acuerdos se realizan entre un gran número de empresas y además se desarrollan en un ámbito geográfico concreto forman los “clúster”, los cuales permiten a las Pymes el aumento de las capacidades de las empresas, la aplicación de avances tecnológicos, la innovación y el establecimiento de redes (Vicedo et al., 2007). Actualmente, en Ecuador se plantean 20 clúster enmarcados en el decreto ejecutivo 68 de junio 2021, el cual menciona como política pública al comercio y la producción en sectores relacionados con café y elaborados, textil y moda, logístico, plásticos, tecnológico, chocolate, arroz, innovación en salud, minería responsable, entre otros (EL COMERCIO, 2022).

Promover la exportación de servicios culturales y creativos: son aquellos bienes y servicios culturales que engloban valores artísticos, simbólicos y espirituales (Conte, 2017). Es la creación, producción y distribución de bienes y servicios que utilizan la creatividad y el capital intelectual, generan ingresos por medio del comercio y derechos de propiedad intelectual. Comprenden artesanías, festividades, libro, pintura, música, cine, televisión, radio, animación, videojuegos, arquitectura y publicidad (diseño de empaque, diseño de producto y marketing) (Castro, 2010). La industria creativa puede dividirse en expresiones tradicionales y culturales, artes escénicas, audiovisuales, nuevos medios, servicios creativos, diseños, publicaciones e imprenta y artes visuales. En Ecuador, en el 2010, las actividades culturales contribuyeron en 1.52% del PIB, en el 2020 aumentó a un valor del 1.73%, con un gasto público del 0.16%. En comparación, Estados Unidos presenta un porcentaje de 7.75% (S. Morán, 2021). Ecuador creó la Ley de Cultura aprobado en el 2016 y en el 2017 se creó el Instituto de Fomento de las Artes, Innovación y Creatividades (IFAIC).

Facilitar importación de Tics: según el Banco Mundial, en el 2014 se redujeron las importaciones en un 1%. Los países en desarrollo y países en transición acumularon alrededor del 57% de las importaciones, entre ellos: República de Corea, Hong Kong y Alemania. Dentro de las principales importaciones se encuentran componentes electrónicos, equipos informáticos y periféricos, equipos de comunicación, electrónica de consumo y otros.

6 Conclusiones

Las exportaciones no petroleras continúan con la tendencia de una mayor concentración en productos primarios que en productos industrializados. En los últimos años los productos no tradicionales más exportados fueron: enlatados de pescado, oro, manufacturas metálicas, extractos y aceites vegetales. Por otro lado, entre los principales productos importados estuvieron: materia prima para la industria, materia prima para la agricultura, bienes de consumo no duradero y duraderos, equipos de transporte y bienes de capital para la industria. El país presenta una BC no petrolera deficitaria con los principales socios comerciales como: México, Colombia, Perú, Chile, Brasil, China, Japón; y una balanza comercial positiva con Rusia, Estados Unidos, Unión Europea, Turquía y Arabia Saudita.

Como ya se ha mencionado, promover la innovación requiere de la intervención y articulación de mano de obra calificada, un marco regulatorio que armonice al sector productivo e industrial, resulta vital, aplicar estrategias como la integración de proveedores con enfoque en la cadena productiva, programas territoriales de integración, diversificación de la producción e introducción de nuevas tecnologías.

Como estrategias para la internacionalización de emprendimientos y MiPy-mes varios autores proponen los llamados “Born Global”, “International New Ventures” o “Modelo I”; donde el ingreso a esos mercados se desarrolle a través de: exportaciones, licencias, franquicias, contratos de gestión y fabricación y acuerdos de distribución.

Sobre los índices estudiados referentes al emprendimiento, los aspectos que han presentado puntuaciones positivas para el país han sido los que se enfocan en las habilidades para iniciar empresas y networking. Los aspectos desfavorables se relacionan con la internacionalización, alto crecimiento, absorción tecnológica y aceptación al riesgo.

En lo referente a la innovación los aspectos positivos para el país se relacionan con el gasto en educación universitaria; servicios en línea del gobierno; préstamos brutos a microfinanzas; certificados de calidad; marcas de origen y formación regulada. Los desfavorables se puede mencionar a la factibilidad para iniciar un negocio; factibilidad para resolver insolvencia; financiamiento por estudiante secundario; porcentaje de graduados en ciencia y tecnología; inversiones corporativas en I+D; uso e importaciones de TIC; facilidad para obtener crédito; facilidad para proteger inversiones minoritarias; empleo intensivo en conocimiento; colaboración en I+D entre universidad e industria; complejidad para producir y exportar servicios culturales.

Ecuador ha realizado algunos avances para solventar los aspectos antes mencionados, plantea 20 clúster enmarcados en el decreto ejecutivo 68 de junio 2021. La inversión corporativa en Ecuador ha incrementado en sectores económicos como: el comercio, la agricultura, los servicios, la industria, los bienes raíces y las actividades financieras. El gasto en ciencia y tecnología para el periodo 2009-2014 creció en 122%. Creó

la Ley de Cultura aprobado en el 2016, en el 2017 se creó el Instituto de Fomento de las Artes, Innovación y Creatividades (IFAIC).

Sin embargo, aún se muestra dificultad para iniciar un nuevo negocio, una muestra de ello es que se encuentra por debajo de Colombia y Perú, además, sobre los procesos y burocracias para abrir un nuevo negocio en el país se deben realizar alrededor de 11 trámites, con una duración de 48.5 días, muy por encima en comparación a América Latina, con 8.2 trámites y 28.5 días. En lo relacionado al financiamiento y resolución de insolvencia, al periodo estudiado aún se presenta un cierre de empresas por motivos personales, negocios no lucrativos y el insuficiente o nulo financiamiento privado y público.

Al 2014 las actividades de investigación y desarrollo fueron de alrededor del 1.88% del PIB, muy por debajo con relación a otros países. Además, el 13.9% de los negocios encuestados al periodo estudiado indican haber realizado compras mediante internet y tan solo el 9.2% ejecuta sus ventas por esta vía, por lo que se hace relevante mejorar la complejidad de la producción y exportaciones, aumentar las inversiones corporativas en el empleo intensivo en conocimiento y el uso e importación de TICS que promuevan la difusión e impacto del conocimiento.

La innovación para el desarrollo es un factor diferencial entre las economías avanzadas y las emergentes, cuyo resultado ha permitido crear nuevos productos y servicios, mejorando la productividad y el bienestar de las personas. Es el proceso de modificar o mejorar elementos, ideas existentes para crear nuevos negocios que tengan un impacto positivo en el mercado. Promover la relación entre emprendimiento, MiPymes e innovación está ligada al papel fundamental del capital intelectual, el capital humano, el capital estructural y el capital relacional, que se vea fortalecido en la especialización y desarrollo de productos; de nichos de mercado; la modernización para abrir canales de ventas y la confianza de los emprendedores y redes empresariales, que promuevan líderes emprendedores y nuevos gerentes tolerantes al riesgo, con orientación a la innovación y con facilidad para desarrollar redes globales y alianza estratégicas.

Referencias

- Anglada, A. (2019). “Indicadores de complejidad económica en Comercio Exterior.”
- Araque, W., & Argüello, A. J. (2015). *FIR - FAEDPYME International Review Caracterización del proceso de internacionalización de las*. 7(4), 35–46.
- Baier, H., Walsh, D., & Mulder, N. (2021). La transformación digital de las pymes exportadoras desde una perspectiva teórica y práctica. *Cepal*, 1–58.
- BANCO MUNDIAL. (2016). <https://datos.bancomundial.org/indicador/tm.val.ictg.zs.un?locations=EC>
- Bárcena, A., Prado, A., Cimoli, M., & Pérez, R. (2011). Experiencias exitosas en Innovación, Inserción Internacional e Inclusión Social una mirada desde las PYMES. *CEPAL*.
- BCE. (2021). *Estadísticas Macroeconómicas Presentación Estructural*.
- BCE. (2022). *Balanza de Pagos Resultados Anual 2021*.
- Benalcázar, A., Cecili, M., Hidalgo, R., Mauricio, O., Paredes, J., Fabiola, M., Carrillo, R., & Alexander, J. (2021). *Situación de la mediana empresa ecuatoriana: Rasgos distintivos de sus prácticas gerenciales*. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28066593025>
- Berrezueta, E. G., Vega, A., & Vega, F. (2021). *Ecuador, existe facilidad para crear negocios: Una mirada desde el Doing Business durante los años 2015-2019*. 6(9), 1240–1257. <https://doi.org/10.23857/pc.v6i9.3107>
- Bravo, D. N., & Arroyo, F. R. (2018). Innovación sustentable: un camino al desarrollo productivo del Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 3(5), 29–44. <https://doi.org/10.33890/innova.v3.n5.2018.512>
- Bravo, F., & Quezada, T. (2021). *Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en el Bachillerato Use of Information and Communication Technologies in High School*. 6(1), 19–27.
- Briones, F., Rivas, J., Viteri, A., & Estrada, M. (2019). *La Educación en el Ecuador, Situación y Propuesta del Sistema de Vouchers Educativos como Alternativa. 1*.

- Bueno-Campos, E. (2013). El capital intelectual como sistema generador de emprendimiento e innovación. *Economía Industrial*, 388, 15–22.
- Burneo, S. N. (2016). Financiamiento para el desarrollo: Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador. *Naciones Unidas, CEPAL*, 49. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/37047/S1420297_es.pdf
- Cadena, J. L., Pereira, N. D., & Perez, Z. P. (2019). La innovación y su incidencia en el crecimiento y desarrollo de las empresas del sector alimentos y bebidas del Distrito Metropolitano de Quito (Ecuador) durante el 2017. *Revista Espacios*, 40(22), 17–27.
- Calderón, M. (2021). *Determinantes de la actividad exportadora de los emprendimientos en Colombia en el año 2016*.
- Calvopiña, D. L. (2020). *Determinantes económicos e institucionales del emprendimiento por oportunidad y necesidad*. 1–47. <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/16514/5/TFLACSO-2020DL-CR.pdf>
- Carvache, O., C.-F., & M., Gutiérrez-Candela, G., y Carvache-Franco, W. (2022). (2022). *Incidencia de la tecnología y gestión en la innovación de las pymes exportadoras ecuatorianas*. XXVIII(2).
- Castellanos, M., & Samaniego, M. (2012). *Exportaciones crecen pero siguen concentradas*. 52–57.
- Castro, R. (2010). Retos de política pública en las industrias culturales y creativas de Colombia. Raúl Castro R. *EGOB: Revista de Asuntos Públicos*, 9–17.
- CEPAL. (2011). CEPAL. In *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina*. <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2011.167.27766>
- CEPAL. (2020). Evaluación de los posibles efectos de un acuerdo comercial entre el Ecuador y los Estados Unidos. *Documentos de Proyectos*, 1–112. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/46597/S2000846_es.pdf
- Charco. (2021). *Universidad de Guayaquil*.
- Conte, P. (2017). “ *Comercialización internacional de servicios culturales : alternativas para el crecimiento de sus exportaciones en Argentina* .”
- Córdoba, E., Castillo, N., & Castillo, J. (2018). Creatividad e innovación: Motores de desarrollo empresarial. *Lámpsakos*, 19, 55–65. <https://doi.org/10.21501/21454086.2663>
- Costa, M., Armijos, V., Rónica, Félix, L., & Aguirre, G. (2018). *Inversión en TICS en las empresas del Ecuador para el fortalecimiento de la gestión empresarial Periodo de análisis 2012-2015*.

- Cuberos, G. (2018). *Insolvencia : evolución de un concepto Resumen : Abstract : I. Introducción.*
- Delgado, D. D., & Chávez, G. P. (2018). Las Pymes En El Ecuador Y Sus Fuentes De Financiamiento. *Revista Observatorio de La Economía Lationamericana*, Abril, 1–18. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Doing Business.* (2020). <https://doi.org/10.7256/1812-8688.2014.6.12196>
- Duarte, F. (2017). 46 *Contabilidad y negocios Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial.*
- EL COMERCIO. (2022). *No Title.* 20 Iniciativas Clúster Se Desarrollan En El País. <https://www.elcomercio.com/actualidad/iniciativas-cluster-desarrollo-pais.html>
- España, K. (2016). *Análisis del emprendimiento en el Ecuador y su impacto en la balanza comercial.*
- Estadísticas Macroeconómicas Presentación Estructural.* (2021).
- Frohmann, A., Mulder, N., & Olmos, X. (2018). Promoción de la innovación exportadora instrumentos de apoyo a las pymes. *Comisión Económica Para América Latina y El Caribe (CEPAL)*, 186. http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43363/1/S1701299_es.pdf
- Galvis, J. (2013). La innovación como eje del desarrollo empresarial. *Gest. Soc*, 6(1), 139–146.
- García, G. (2021). “*Intensidad exportadora en firmas Born Global en países emergentes: Evidencia empírica desde la óptica del enfoque Upper Echelons.*”
- Global Entrepreneurship Index.* (2019).
- Global Entrepreneurship Monitor Ecuador.* (2020).
- Global Innovation Index (Issue June).* (2021).
- Guaipatin, C., & Schwartz, L. (2014). Ecuador: Análisis del Sistema Nacional de Innovación-Hacia la consolidación de una cultura innovadora. *Banco Interamericano de Desarrollo División de Competitividad e Innovación Ecuador*, 189.
- Guaján, R., & Aguilar, A. (2017). *Emprendimiento e innovación en Ecuador , análisis de ecosistemas empresariales para la consolidación de pequeñas y medianas empresas Entrepreneurship and innovation in Ecuador , analysis of business ecosystems for the consolidation of small and medium ent.* 2(9), 73–87.

- INEC. (2015). *Empresas y TIC*.
- INEC. (2020). https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_dic_20.pdf
- Jumbo, D., Campuzano, J., Flor, Y., Jaramillo, V., & Romero, Á. (2020). *Volumen 12 | Número 6 | Noviembre-Diciembre*. <https://orcid.org/0000-0003-3827-4317>
- Londoño, S., Sepúlveda, J., Echeverri, C. A., & Garcés, F. (2018). Cambio tecnológico y Capital humano: contrapeso entre evolución y depreciación. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 23(81), 184–205. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=132310862&lang=es&site=ehost-live>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, I. y P. (2021). *Boletín de Cifras - Comercio Exterior Julio 2021 Ecuador*. 25. www.produccion.gob.ec
- Morán, G. G., Poveda, G., Clarkent, R. M., Castro, Z. F., & Franco, C. K. del R. R. M. (2021). El Sector Florícola Ecuatoriano Y Su Afectación En El Mercado. *Congreso Internacional Virtual Sobre Covid-19. Consecuencias Psicológicas, Sociales, Políticas Y Económicas*, mayo, 1–14.
- Morán, S. (2021). *La economía creativa como estrategia de desarrollo económico*.
- Muñoz, M. (2021). *La solución de controversias en materia de inversión extranjera*.
- Ocaña, E. (2019). *Sistema Financiero Nacional Edmundo Ocaña Mazón Documento de Trabajo No . 3 SUPERINTENDENCIA DE BANCOS A Septiembre 2019*. 3, 1–25.
- Orellana, D. (2017). La innovación tecnológica y su incidencia en la competitividad empresarial de las pymes de la industria manufacturera de la provincia del Azuay - Ecuador. *Repositorio de Tesis - UNMSM*. <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/6863>
- Paca, I. (2016). *Vicens_and_Grullon_final_Innovation-and-Entrepreneurship-A-Model-based-on-Entrepreneur-Development-spanish-with-cover-page-v2*.
- Pillajo. (2019). *Facultad: Ciencias Económicas Carrera: Economía Ficha de Registro de Tesis/Trabajo de Graduación*.
- Quintana, M. B., Figueroa, S. D., Estrada, J. C., & Nacipucha, N. S. (2022). *Impacto de la pandemia del covid-19 en el sector exportador no petrolero del Ecuador*. 4, 1–14.

- Ricaurte, R., Ochoa, J., & Cedeño, J. (2017). *Estudio de factibilidad para la creación de un restaurante sustentable en el cantón General Villamil Playas Feasibility study for the creation of a sustainable restaurant in the canton General Villamil Playas*. 2(11), 1–23.
- Rueda, L., Troya, K. T., Gaibor, J. Y., & Acosta, M. G. (2019). *La Educación Superior un análisis desde la inversión y la utilización eficiente del gasto público en el Ecuador*. 5, 300–322.
- Salazar, L. (2014). *Actividades intensivas en conocimiento de alta rentabilidad (KIHPA)*.
- Senescyt & Inec. (2014a). *Principales Indicadores de Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación*. 32. http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Ciencia_Tecnologia/Presentacion_de_principales_resultados_ACTI.pdf
- Senescyt & Inec. (2014b). *Principales Indicadores de Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación*. 32.
- Tamayo, A. (2022). *Análisis del emprendimiento exportador ecuatoriano con enfoque de género en el año 2019*. 8.5.2017, 2003–2005.
- Tene, R. (2019). “La cultura exportadora de las pymes productoras de pulpa de fruta del Ecuador. Periodo 2013-2019.” In *Universidad de Guayaquil*. http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redu-g/41488/1/T-ZAMBRANO_ZAMBRANO JOSSELYN JAMILE.pdf
- Urmenneta, R. (2016). Introducción a los negocios en un mundo cambiante. *Cepal*, 86. <http://docshare01.docshare.tips/files/23266/232663938.pdf>
- Vélez, A. (2018). “La inversión pública y su incidencia en la disminución de la pobreza en Ecuador durante el periodo 2014 – 2017.”
- Vernaza, G., Medina, & Patricia, C. J. (2020). *Innovación , emprendimiento e investigación científica*. XXVI.
- Vicedo, J., Langa, M., & Buades, E. (2007). *La importancia de los clusters para la competitividad de las PYME en una economía global*. XXXIII, 119–133.



MAX GROSS 32500 KGS
TARE WT. 3900 KGS
PAYLOAD 28600 KGS
CU. CAP. 76.3 CU.M.
2.700 CU.FT.
CAUTION 9'6" HIGH

MAX GROSS 32500 KGS
TARE 3900 KGS
NET 28600 KGS
CU. CAP. 76.3 CU.M.
2.700 CU.FT.

MAX GROSS 32500 KGS
TARE 3770 KGS
NET 28730 KGS
CU. CAP. 76.4 CU.M.
2.700 CU.FT.

MAX GROSS 32500 KGS
TARE 3770 KGS
NET 28730 KGS
CU. CAP. 76.4 CU.M.
2.700 CU.FT.

TAL
TCLU 181916 7
45G1
MAX. GROSS 32500 KGS
TARE 3840 KGS
NET 28660 KGS
CU. CAP. 76.4 CU.M.
2.700 CU.FT.

GESU 677715 8
45G1
MAX 32500 KGS
TARE 3900 KGS
Payload 28600 KGS
CU. CAP. 76.3 CU.M.
2.700 CU.FT.

TAL
TCLU 837136 7
45G1
MAX. GROSS 32500 KGS
TARE 3840 KGS
NET 28660 KGS
CU. CAP. 76.4 CU.M.
2.700 CU.FT.

K LINE
KKFU 758317 1
45G0
MAX G.W 30480 KGS
TARE 3950 KGS
MAX C.W 28530 KGS
CU. CAP. 58480 LBS
76.4 CU.M.
2.839 CU.FT.

TCNU 441766 2
45G1
MAX GROSS 32500 KGS
TARE WT. 3900 KGS
PAYLOAD 28600 KGS
CU. CAP. 76.3 CU.M.
2.700 CU.FT.
CAUTION 9'6" HIGH

NYK LINE
CAUTION HIGH TRAILER
NYKU 4345 16 5
45G1
MAX GROSS 32500 KGS
TARE 3900 KGS
NET 28600 KGS
CU. CAP. 76.3 CU.M.
2.700 CU.FT.

ONE
OCEAN NETWORK EXPRESS
FDCU 054699 0
45G1
MAX GROSS 32400 KGS
TARE 3770 KGS
NET 28630 KGS
CU. CAP. 76.4 CU.M.
2.700 CU.FT.

THITON
TCNU 624758 6
45G1
MAX GROSS 32500 KGS
TARE 3810 KGS
PAYLOAD 28690 KGS
CU. CAP. 76.4 CU.M.
2.700 CU.FT.
CAUTION 9'6" HIGH CONTAINER

TLLU 563526 0
45G1

NYKU 4823310

TLLU 455387 0
45G1

NYKU



Parte 3. Cadenas de valor y clusters

CAPÍTULO 5

Cadenas globales de valor y su rol en el comercio internacional

María Elena Pulgar Salazar, MBA
maria.pulgar@uisek.edu.ec
Diego Herrera, MsC
diego.herrera@uisek.edu.ec

1. Resumen

El presente capítulo presenta una revisión bibliográfica del concepto de cadena de valor y su rol en el comercio internacional. Al final también se aborda el estilo de análisis por niveles para temas relacionados con la Economía Política Internacional.

El objetivo es dar una herramienta conceptual al lector para una mejor comprensión de la importancia de las cadenas globales de valor desde un análisis de la Economía Política.

Finalmente se realiza una revisión de las cadenas regionales de valor y la participación del Ecuador, considerando datos de la Comunidad Andina de Naciones y del Mercosur.

2. Introducción

Partiendo de las teorías del comercio, podemos entender cómo funcionan las relaciones de comercio entre países y los factores que los afectan.

Las relaciones de comercio han cambiado sus patrones de producción y consumo, impulsadas principalmente por el fenómeno de la globalización, la expansión de los sistemas de transporte y de las tecnologías de la información y la comunicación, las cuales se aceleraron a partir del inicio de la pandemia COVID-19 y la necesidad del trabajo virtual y/o remoto.

Estos elementos han contribuido al crecimiento de las Cadenas Globales de Valor, creando un ambiente extremadamente competitivo en las empresas multinacionales que son las impulsoras de estas formas de producción, distribución y consumo, pero que necesitan elementos que garanticen su inserción para competir con otras empresas en el entorno internacional.

3. Método

El documento se ha construido con un tipo de estudio exploratorio que busca aclarar el tema en base a la revisión bibliográfica del campo de estudio. La modalidad de investigación es documental, que profundiza el conocimiento con base a registros, con un método deductivo, pasando del conocimiento general al particular.

4. Resultados:

Para iniciar este análisis es necesario conocer algunos conceptos. Iniciemos con la teoría del comercio que es útil debido a que ayuda a explicar qué podría ser producido en forma competitiva en un lugar dado, dónde una compañía podría producir eficientemente determinado producto y si las prácticas de gobierno podrían interferir con el libre flujo de comercio entre países (Daniels et al., 2013). Al comercio internacional lo podemos resumir como el intercambio de bienes y servicios entre países.

De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo, “las cadenas de valor incluyen los procesos de diseño, producción, marketing, distribución y la comercialización de productos dentro de un territorio, pero cuando alguna de las etapas se realiza en otro territorio podemos hablar de cadenas globales de valor.” (Tello, 2017)

Algunos de los factores que impulsan las cadenas globales de valor son el fenómeno de la globalización de la producción, de los mercados, el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación. Sin embargo, es importante considerar que en América Latina y el Caribe el principal producto que se integra a dichas cadenas es el de los recursos naturales, lo que inevitablemente nos conduce a preguntarnos si los procesos locales podrían lograr mayor valor agregado y considerar no solo bienes sino servicios, antes de pasar a las cadenas globales de valor.

Otro factor importante es la Integración Regional que, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, “es un proceso multidimensional, que abarca no solo las temáticas económicas y comerciales, sino también las políticas, sociales, culturales y ambientales” (CEPAL, 2014), con la intención de aprovechar las economías de escala de los mercados regionales, los procesos de integración evolucionan constantemente y responden a factores políticos y económicos, la proliferación de los acuerdos comerciales regionales son una evidencia de que estos procesos están en las agendas de política comercial exterior de los países, pero son procesos complejos en los que las condiciones de negociación no siempre son igualitarias debido especialmente al tamaño de las economías.

Conceptualización de las cadenas globales de valor

Las cadenas de valor inician como el reflejo de una actividad. Comencemos con el análisis de Porter (1985) para explicarla: “es una sucesión de acciones realizadas con el objetivo de instalar y valorizar un producto o un servicio exitoso en un mercado, mediante un planteamiento económico viable, con tres objetivos clave, la mejora de los servicios, la reducción de costos y la creación de valor”. Partiendo de este concepto las empresas multinacionales y los países empiezan a buscar su participación en las cadenas de valor regionales y globales.

Los estados responden a las demandas de las empresas con intención de internacionalizarse y crean espacios económicos regionales y mercados más grandes al unirse a instituciones como tratados de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas y uniones políticas; cada una con particularidades y estados de integración progresivos, que responden no solo a la demanda del mercado internacional sino a la coyuntura política del momento o al estilo de decisión del gobernante de turno (De Lombaerde & Rodríguez, 2020).

El alcance de las cadenas de valor no siempre es global, sino más bien regional, creando espacios transfronterizos en los que la economía, la política y la ley se interceptan. (De Lombaerde & Rodríguez, 2020).

Es importante mencionar que, aparte de las cadenas globales de valor, hay otras concepciones como las cadenas globales de productos básicos, por sus siglas en inglés global commodity chains (GCCs), y las redes globales de producción, por sus siglas en inglés global production networks (GPNs). Cada una responde a diferentes intereses y espacios geográficos (Scholvin, 2020);

Los modelos de cadena de valor tienen variables importantes que se interrelacionan, como es la distribución del trabajo. Las manufacturas se localizan especialmente en países alejados del centro, llamados periferias, en donde el modelo no puede garantizar que tengan un acceso a un salario equitativo. Igualmente, en nombre de la eficiencia, el manejo ambiental responsable en los países productores tampoco está garantizado, por lo cual la sustentabilidad de las cadenas de valor es cuestionable en todas sus concepciones: social, ambiental y hasta económico. ¿Cómo lograr equidad entre los países pequeños en cuanto a sus economías frente a economías de consumo, que cada vez exigen mayor producción a menor costo? es un cuestionamiento urgente para los estados, que deben intervenir con sus políticas públicas procurando la protección de los derechos de sus trabajadores, de sus recursos ambientales y de su economía.

Las cadenas de valor tienen aspectos positivos como el acceso al trabajo, eso no se discute. Sin embargo, el cuestionamiento es por la regulación sobre la demanda del mercado para abaratar costos en todos los aspectos posibles.

Si analizamos las cadenas de valor en tres niveles, individual, estatal y sistémico nos damos cuenta de que es un modelo inevitable para los países debido a la altísima interdependencia económica que mantenemos. Esto produce sin duda, tránsito de capitales, bienes, servicios y personas; pero es un constante debate sobre en qué condiciones y bajo qué beneficios por cada una de las partes.

Revisemos la configuración de las cadenas de valor, el modelo “desglosa la empresa en actividades primarias que diseñan, fabrican, venden y entregan el producto y actividades de apoyo que implementan las actividades primarias”, (Daniels et al., 2013), las empresas multinacionales que son las precursoras de las cadenas globales de valor ((BID), 2018), buscan ubicar ciertas actividades, aprovechando las economías de ubicación, la selección de un lugar de producción óptimo debe considerar los factores del país

que incluyen la influencia de los costos, economía política y cultura nacional principalmente (Hill, 2001), con el objetivo de abaratar costos.

“La fragmentación de la producción repercute positivamente sobre los países en desarrollo, ya que, para producir un bien, en vez de tener que dominar todos los estadios de la producción, pueden especializarse en una sola fase, o en varias, en las que resulten competitivos.”(BID), 2018). Este argumento, presentado por el BID en su serie de publicaciones sobre nuevas tendencias en los tratados comerciales, puede ser debatible, ya que esta fragmentación vuelve sensible las unidades de producción locales escogidas para la integración en la cadena global de valor. Los estados en vías de desarrollo no necesariamente construyen una legislación que proteja a esos trabajadores en el caso que la economía por ubicación la desplace, al ser la mano de obra especializada un eslabón de la cadena que quedaría expuesta a este tipo de riesgos.

América Latina y el Caribe frente a las Cadenas Globales de Valor

De acuerdo con datos de la CEPAL, la inserción en estas cadenas ha sido limitada para la región y dispersa entre los diferentes países. México y América Central tienen vinculación con empresas multinacionales, especialmente de Estados Unidos, y en América del Sur y el Caribe se detectan redes de producción subregionales. (Lima & Zaclicever, 2013);

Este proceso limitado de inserción en las cadenas globales de valor es multifactorial y contempla factores como altos costos de transporte, energía, infraestructura de puertos, aeropuertos, deficitaria, tecnología y altos costos logísticos. Considerando que las cadenas globales de valor le dan mayor relevancia a la investigación, desarrollo, innovación y marketing de los productos, las actividades de manufactura pueden considerarse repetitivas y de menor valor, por lo cual aprovechan la economía de la ubicación para colocarla en el lugar con costos de mano de obra y fabricación competitivos, lo cual, como lo mencionamos anteriormente, puede tener sus complicaciones, especialmente en lo social, político, ambiental y económico.

Una opción planteada en los textos de la CEPAL es el fortalecimiento de cadenas de valor locales y subregionales y la consolidación de procesos de integración regional. (Lima & Zaclicever, 2013), como precursores para lograr la inserción empresarial regional en las cadenas globales de valor.

En última instancia el modelo de cadenas globales de valor pretende lograr competitividad entre las empresas multinacionales de país a país, con la reflexión sobre la ubicación de sus actividades primarias y de apoyo.

Luego de la crisis por COVID-19 se puede decir que las cadenas regionales de valor se fortalecieron especialmente por un factor geográfico. La distancia con otros países es un inicio para fortalecer los lazos comerciales y políticos de la región.

Análisis por niveles

El texto que se analiza en este apartado aborda “Los tres niveles de análisis”, para temas relacionados a Economía Política Internacional (López Llanes, n.d.) como un camino para explicar las Cadenas Globales de Valor.

El principal precursor de este método de análisis es Kenneth Waltz, quien propone los niveles individual, estatal y sistémico. Cada uno tiene la intención de explicar las decisiones sobre política exterior de los países con base a sus particularidades (Waltz, 2014).

El texto tiene relevancia frente a la Economía Política Internacional ya que, desde cada uno de los niveles de análisis, nos puede ayudar a tener un panorama más amplio, para comprender la realidad de la tensión entre mercado y estado. Entre las fortalezas de la herramienta figura que, al usarla de manera conjunta (los tres niveles), cada nivel explora una realidad distinta y juntos nos dan una perspectiva más amplia del comportamiento de los Estados en las decisiones de política exterior.

Los supuestos teóricos que maneja la herramienta son: en el nivel sistémico, que considera que los acontecimientos en el sistema internacional impactan en las decisiones de los estados con respecto a su política internacional; en el nivel estatal, que explica que los hechos que determinan estas decisiones están dentro de las fronteras del estado; y, en el nivel individual, se consideran las preferencias de los individuos y cómo sus rasgos personales afectan este tipo de decisiones.

Cada uno de los niveles tiene variables que considera para su análisis. El nivel sistémico se enfoca en la naturaleza de los actores transnacionales: pone como centro al estado y toma en cuenta el grado de interdependencia y polarización de los actores. En el caso del comercio internacional, por ejemplo, estarían considerados otros estados con sus políticas comerciales y las preferencias de consumo de sus ciudadanos.

El nivel estatal considera realizar un proceso de tres pasos: primero agrupa factores socioeconómicos, culturales, demográficos, geográficos, militares, sociales, ideológicos. Seguidamente analiza los actores subnacionales gubernamentales y no gubernamentales. Por último, agrupa variables como el interés nacional principalmente, el logro de objetivos, el proyecto nación, la identidad nacional y la capacidad de negociación. En el plano de la Economía Política Internacional, este nivel nos permitirá conocer las potencialidades del Estado en materia comercial y su estrategia de negociación internacional para insertarse, por ejemplo, en las cadenas globales de valor.

En el nivel individual se consideran tres perspectivas: la naturaleza humana, el estilo en la toma de decisiones y el comportamiento organizacional. Este nivel tiene una debilidad marcada, ya que se vuelve una exploración subjetiva, puesto que sería difícil demostrar cómo lo personal afectó las decisiones en cuanto a la política exterior, ignorando el sistema internacional y los procesos internos del Estado.

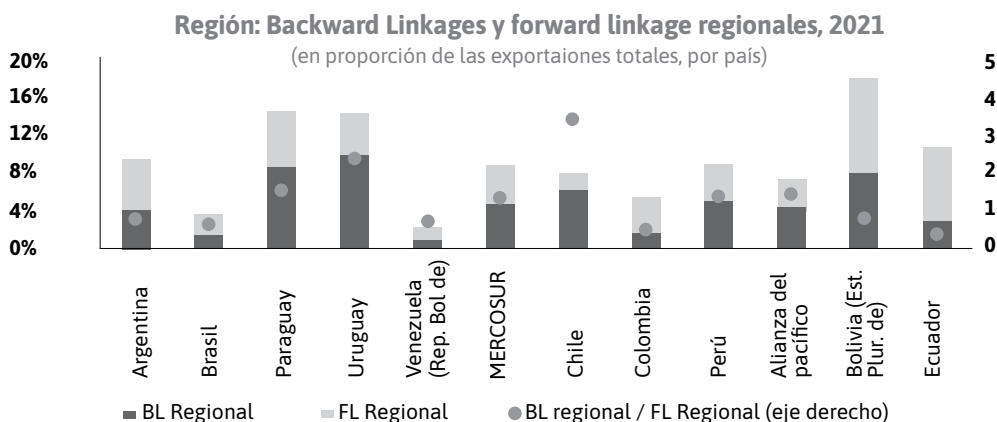
Las cadenas globales de valor son promovidas por las empresas multinacionales. Sin embargo, los países firman Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), que procuran sus condiciones de crecimiento (WTO, 2021).

Existe una baja participación en las Cadenas Globales de Valor de América Latina y el Caribe al representar aproximadamente 6% de las exportaciones mundiales, y además registra una alta concentración de las exportaciones en materias primas básicas (a menudo referidas por su palabra inglesa commodities). En segundo lugar, esta baja participación en las CGV es resultado de un menor comercio intrarregional, con solo 18% del comercio total de ALC (en comparación con casi 47% del este asiático y 60% de la UE). ((BID), 2018)

Ecuador en las cadenas regionales de valor

En los procesos de integración regional podemos considerar un indicador que suma dos coeficientes el encadenamiento: regional hacia atrás o el “Backward Linkes” regional y el encadenamiento regional hacia adelante o “Forward Linkages regional (Amar & Landau, 2019)”, como muestra en la Imagen 1, realizado por la CEPAL, vemos que Ecuador presenta un mayor grado de integración a cadenas regionales de valor en términos de sus propias exportaciones.

Imagen 1.
Comparativa región BL y FL



Fuente: Cadenas regionales de valor en América del Sur, (Amar & Landau, 2019)

Ecuador tiene una participación en las Cadenas Regionales de Valor, más su participación en las Cadenas Globales de Valor es mínima y poco documentada.

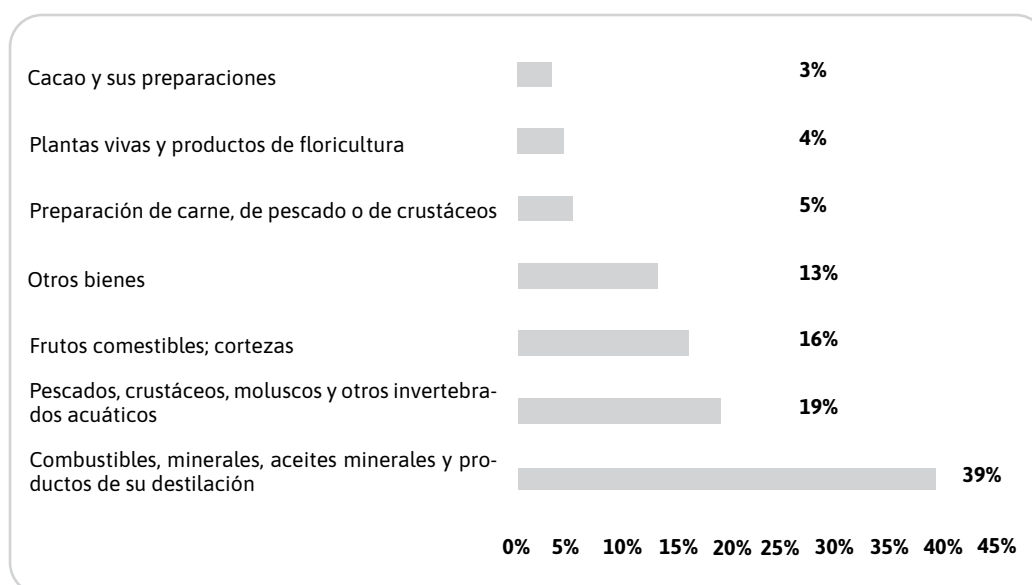
En la actualidad la CAN comprende cuatro países: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú con una superficie de 3.8 millones de km cuadrados y una población de 112 millones.

Su PIB es 699 mil millones de USD y el PIB per cápita promedio es 6254 USD, el Ecuador con un crecimiento del 4.2%. (CAN, 2021)

Dentro del comercio intrarregional, los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), tienen características como abundancia de recursos naturales, sus exportaciones se basan en esos recursos, sus principales socios comerciales son Estados Unidos y China, y el comercio intrarregional es bajo dentro de la CAN, (CAN, 2021) siendo el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico más activos en el tema comercial.

En cuanto a Ecuador al 2019 sus principales productos de exportación fueron:

Gráfico 1.
Ecuador y su participación porcentual de las exportaciones , según capítulos del HS-2019



Fuente: Cadenas de Valor Regional CAN, Trade Map ITC (CAN, 2021)

De acuerdo con el estudio de Cadenas de Valor Regional de la CAN, Ecuador tiene sectores con potencial regional: textil (con alta participación de mujeres); metales/construcción (Ecuador no tiene siderurgia); elaboración de aceites y grasas; alimentos procesados, y en particular el sector de las conservas (vegetales y frutas); forestal/maderero (tableros, muebles). (CAN, 2021), sin embargo debe asumir reformas importantes en cuanto a infraestructura, telecomunicaciones y sobre todo procesos de integración regional.

Existen algunas consideraciones importantes de los países de la Región en la cadenas regionales de valor, inicialmente que la mayoría inician y mantienen su trayecto

en el MERCOSUR , considerando punto de partida a Brasil y Argentina, y también hay que considerar la heterogeneidad de los procesos de inserción de cada país. (Amar & Landau, 2019)

En el caso de Ecuador , Colombia y Venezuela, emergen esencialmente como proveedores de hidrocarburos, adicional cabe señalar que para catalizar la inserción de la región en las Cadenas Globales de valor se debe considerar no tomar como unidad de análisis a los países sino las actividades productivas de la región. (Amar & Landau, 2019)

Entre las recomendaciones para fomentar la inserción de las empresas en las Cadenas Regionales y Globales de Valor, se proponen facilitar el comercio a través de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE), infraestructuras logísticas, mejoras en las redes de transporte, alianzas público – privadas para el movimiento de mercancías, mejora de puertos y aeropuertos, servicios de almacenamiento, certificaciones de calidad, entre otros. (Operti, 2018)

5. Conclusiones

Las cadenas globales de valor se forman con una amplia influencia de la globalización que ha sido fortalecida por factores como los adelantos en cuanto a las tecnologías de la información y la comunicación, el desarrollo del transporte en todas sus modalidades, los cambios en las relaciones del trabajo y la producción. Estos factores los podemos ubicar en un nivel sistémico. Sin embargo, los países en el nivel estatal buscan los caminos para involucrarse en dichas cadenas y darles a las empresas a través de sus socios y accionistas a un nivel individual la oportunidad de integrarse a las cadenas regionales y globales de valor, para lograr la competitividad internacional de sus sectores.

Estos procesos tienen ventajas y limitaciones para explicar la tensión entre el estado y la nación, pero es importante considerar que independientemente de las tendencias políticas de los estados, el fenómeno de la globalización es una realidad y la integración de las empresas a las cadenas globales de valor es una forma de insertarse en el comercio internacional.

Las CGV son importantes para la región porque permiten la diversificación exportadora, acceso a insumos a menores costos por la baja de los aranceles, promueven las economías de escala, logran incentivar los movimientos regionales de producción, consolidando una interrelación de lo internacional con lo doméstico e intentando aclarar la tensión en estado y comercio.

Este trabajo es una breve reseña bibliográfica sobre las Cadenas Globales de Valor (CGV), se recomienda un análisis cuantitativo más profundo sobre las cadenas regionales en América Latina y el Caribe y proyección hacia lo internacional.

Referencias

- Amar, A., & Landau, M. T. (2019). *Cadenas regionales de valor en América del Sur*.
- (BID), B. I. de D. (2018). Los ACR como herramienta para acceder a mercados exteriores. En *Nuevas Tendencias en los Tratados Comerciales* (p. 58).
- CAN. (2021). *Estudio para el diagnóstico de las cadenas regionales de valor (CRV) en la Comunidad Andina*. <https://www.comunidadandina.org/wp-content/uploads/2022/01/CadenasdeValorRegional-CAN.pdf>
- CEPAL. (2014). *Integración regional Hacia una estrategia de cadenas productivas* (CEPAL (ed.)).
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2013). *International business: Environments and operations*. Pearson.
- De Lombaerde, P., & Rodríguez, L. L. (2020). The IPE of regional value chains. *The Routledge Handbook to Global Political Economy: Conversations and Inquiries*, 194–210.
- Hill, C. (2001). *Negocios Internacionales: competencia en un mercado global*. McGraw-Hill.
- Lima, J. D., & Zaicever, D. (2013). *Comercio Internacional América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor*.
- López Llanes, S. O. (s. f.). Teorías de Relaciones Internacionales en el siglo XXI: interpretaciones críticas desde México, de Jorge Schiavon, Adriana Ortega, Marcela López y Rafael Velázquez (coords.). *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, 120/121.
- Operti, F. (2018, abril 6). *¿Cómo impulsar la participación de las empresas del hemisferio en las cadenas de valor?* <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/como-impulsar-la-participacion-de-las-empresas-del-hemisferio-en-las-cadenas-de-valor/>
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York: FreePress.

- Scholvin, S. (2020). Global commodity chains, global value chains and global production networks. *The Routledge Handbook to Global Political Economy*. New York: Routledge.
- Tello, M. (2017). *Cadenas de globales de valor y exportaciones en recursos naturales de America Latina y el Caribe 1994-2011*. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Cadenas-globales-de-valor-y-exportaciones-de-productos-intensivos-en-recursos-naturales-de-América-Latina-y-el-Caribe-1994-2011.pdf>
- Waltz, K. (2014). *El hombre el estado y la guerra: Un análisis teórico* (Vol. 2). CIDE.
- WTO. (2021). *Global value chain development report 2021: Beyond production*. World Trade Organization, Asian Development Bank. <https://doi.org/DOI: http://dx.doi.org/10.22617/TCS210400-2>





CAPÍTULO 6

El clúster como modelo empresarial para ingreso en nuevos mercados internacionales de la industria agroalimentaria

Lenin Faicán, MBA.
enrique.faican@uisek.edu.ec

Resumen

El presente capítulo explica, desde una perspectiva de negocio, la importancia de generar clústeres empresariales en el sector agroalimentario como instrumento de competitividad y desarrollo de nuevos productos en mercados internacionales.

Se evaluará la importancia de diseñar una propuesta de valor para enfrentar a mercados muy competitivos por efecto de la globalización, en la que las empresas se han dado cuenta de que diseñar un conjunto de estrategias de manera reactiva es una acción suicida. Los mercados internacionales hoy en día buscan desarrollar y crecer en nuevos mercados apalancados en nuevos acuerdos comerciales entre países que fortalecen la producción local y el consumo externo.

El ingreso a nuevos mercados internacionales no depende solamente de la iniciativa y capacidad de una empresa local o de una política de gobierno. Depende de otros factores externos como la política de precios, la economía de escala, la transferencia tecnológica; estrategias que solamente se la pueden hacer con la sinergia de capacidades de todas las empresas dedicadas a una actividad económica a través del diseño de un clúster empresarial.

Se continúa analizando y determinando qué factores externos son los que influyen directamente en el desarrollo y crecimiento económico de un país, como es la atracción de inversión externa, la apertura de nuevos mercados, el desarrollo de clústeres potenciales, la institucionalidad pública a través de políticas y estrategias competitivas a largo plazo a través de innovación y emprendimiento y, finalmente, el desarrollo de alianzas con universidades que aportan el conocimiento académico, institucional e infraestructura.

Por último, se plantea una metodología como objetivo para construir un clúster a través de un ecosistema de varios actores empresariales académicos, proveedores, tecnológicos y el gobierno. Esta les permitirá a las empresas plantear, diseñar y ejecutar un conjunto de estrategias sectorizadas en la industria agroalimentaria que les permita ser más competitivas en mercados internacionales que demandan el consumo de productos agroalimentarios.

1. Introducción

De acuerdo a la investigación realizada por (Neri Guzmán, 2018) en el mundo hay muchos casos exitosos de clúster: por un lado los que tienen orígenes antiguos como el caso de la producción de herramientas de mano en Remscheid, Alemania (desde 1450) o el Parque Científico de Cambridge en Inglaterra, el grupo tecnológico más antiguo de Europa (con más de 1.500 empresas y 5.000 investigadores), el cual también es parte del conocido triángulo tecnológico del sur de Inglaterra, junto con

las ciudades de Oxford y Londres (Rosenberg, 2001). Por otra parte, están los clústeres “clásicos” como la Tercera Italia, Baden- Württemberg y Silicon Valley (Andersson, 2004). Otros grupos textiles que se han estudiado son el del calzado en Sinos Valley Brasil, prendas de algodón en Tiruppur India, prendas de lana en Ludhiana India, prendas de vestir en Eastlands Kenia, ropa en Cape South Sudáfrica, los zapatos en Guadalajara y León México, calzado en Agra India, ropa en Gamarra Perú, textiles generales en Santa Catarina Brasil y jeans en Torreón México. Los clúster estudiados incluyen productos de metal en Kamukunji Kenia, reparación de vehículos en Ziwani Kenia, reparación de vehículos y trabajos en metal en Suame Ghana, curtidurías en Palar Valle India, baldosas de cerámica y metal mecánica en Santa Catarina Brasil, instrumentos quirúrgicos en Sialkot Pakistán y automotriz en el país Vasco (Curbelo, 2012), solo por mencionar algunos. (Neri Guzmán, 2018).

Más recientemente, en el 2018, el Observatorio de Clústeres, gestionado por el Centro de Estrategia y Competitividad (CSC) en la Escuela de Economía de Estocolmo, registró un total de 1,082 iniciativas de clústeres en todo el mundo. Los países con más iniciativas registradas son Alemania (432), Estados Unidos (103), España (71), Francia (65), México (35), Noruega (33), Australia (34), la India (27), Polonia (24), Finlandia (18), Colombia (18) y Suecia (22). (Neri Guzmán, 2018).

De acuerdo con un proyecto de cooperación entre Cepal y BMZ/giz (Cepal, 2020), hasta el 2030, se diseñó un proyecto denominado “El clúster 2” orientado al fortalecimiento de las capacidades de países seleccionados de la región, con el objetivo de que estos puedan aprovechar de forma amplia e inclusiva el cambio digital. El enfoque convergente incluyó las áreas de industria 4.0 (infraestructura, tecnologías digitales, tipos de empresas, modelos de negocios, entre otros), de inclusión social e igualdad de género (protección social, educación, formación y más), así como la industria 4.0 y sus impactos en los mercados laborales («trabajo del futuro»). En tres países de América Latina y el Caribe, República Dominicana, Costa Rica y Ecuador, el programa CEPAL-BMZ/giz 2018-2020, apoyó en la integración de opciones para el uso inclusivo del cambio digital. El uso inclusivo del cambio digital integrado en la estrategia de la implementación de la Agenda 2030 se logró con el proyecto de Agenda Digital de Ecuador, elaborado por la CEPAL junto con el Ministerio de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información (MINTEL) y varias instituciones del sector público y privado.

La Agenda Digital tiene un enfoque integral y amplio que promueve la digitalización de los hogares, del sistema productivo y del Estado y está relacionada con el Plan Nacional de Desarrollo. Dentro de las instituciones del sector público y privado que participaron en la elaboración de dicha agenda se encuentran la Vicepresidencia, el Ministerio de Educación (MINEDUC), la Secretaría de Educación Superior, Ciencia y Tecnología, el Ministerio de Salud, el Ministerio de Trabajo, el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversión y Pesca (MPCEIP), la Alianza para la Formación Profesional (FORMADOS), la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI), la iniciativa “Juntos por la Educación”, la Universidad Central de Ecuador, la Universidad Internacional SEK y el Instituto Politécnico Costero. (Cepal, 2020).

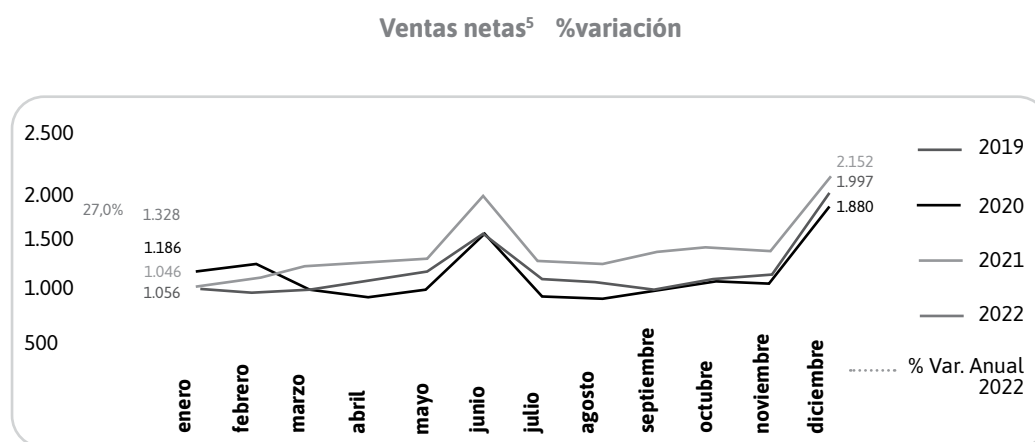
En el mismo contexto, para Ecuador se espera desarrollar un conjunto de clústeres como parte de un proceso de apoyo para identificar la capacidad de respuesta de la industria regional a los cambios en la demanda y oferta de conectividad hasta el 2030. Se definen en este clúster también las políticas requeridas para impulsar, integrar y financiar el sector en la región, incluso en la estructuración de una matriz energética. Entre las actividades propuestas se encuentran las cadenas de valor y la armonización normativa (Cepal, 2020).

La industria agroalimentaria en Ecuador

Tendencias en la industria de alimentos y bebidas

Los sectores de la industria manufacturera que registran crecimiento en su nivel económico en 2021, en comparación con 2020 y 2019, son los del segmento de alimentos, según proyecciones de la Cámara de Industrias y Producción (CIP). (Primicias, 2022). Según datos del Banco Central, el valor agregado bruto de la industria manufacturera registró un crecimiento de 0,3% entre el tercer trimestre de 2021 y el mismo período de 2020. De acuerdo con datos de INEC, el sector de agricultura, silvicultura, ganadería y pesca creció en un 20.6% en el período diciembre 2020 a diciembre 2021 y se generó un crecimiento del 27% en el período económico enero 2021 a enero 2022, según cuadro adjunto. (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

Figura 1.
Variación de ventas netas en el sector agricultura, silvicultura, ganadería y pesca en los últimos 5 años 2019-2022



Nota: El gráfico representa la variación de ventas del sector agrícola donde se refleja un crecimiento del 27%. Tomado de (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022)

Figura 2.
Total de Ventas expresado en millones de dólares en el período 2020-2022

Resumen - USD Millones

Resumen	ene-dic 2020	ene-dic 2021	% Val. Anual
Ventas netas	14.087	16.993	20,6%

Resumen	ene-dic 2021	ene-dic 2022	% Val. Anual
Ventas netas	1.046	1.328	27,0%

Figura 3.
Componentes del PIB Real al 2021 por actividad económica

Componentes PIB Real % Variación III Trim 2021

Oferta Utilización Bienes y Servicios real	Participación 2021	t/t - 4	t/t-1
Gastos de consumo final Hogares	64%	11,0%	1,8%
Exportaciones de bienes y servicios (FOB)	28%	-0,1%	-2,7%
FBKF	20%	7,8%	2,6%
Gastos de consumo final Gobierno General	15%	3,3%	1,5%
Importaciones de bienes y servicios (FOB)	-29%	22,8%	7,7%

PIB Real por Actividad Económica % Variación III Trim 2021

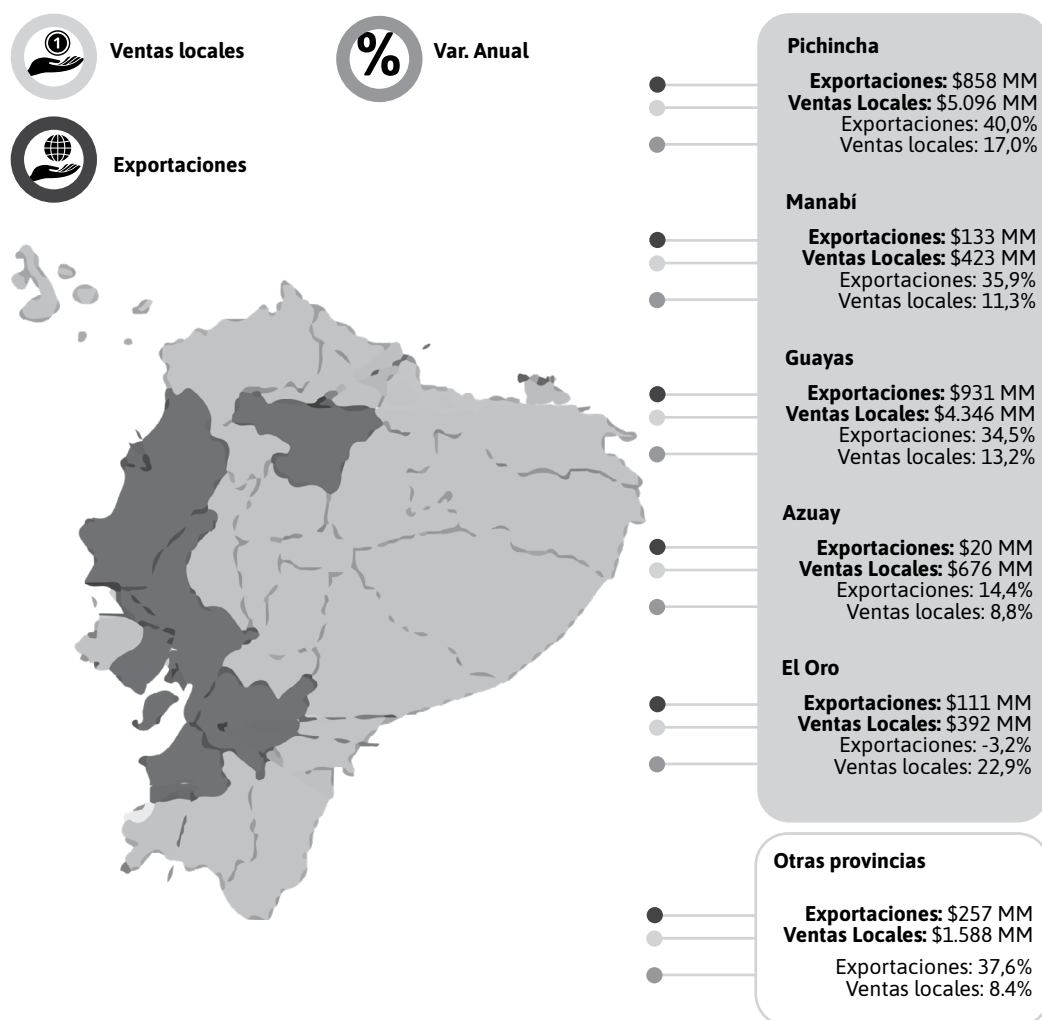
	Participación 2021	t/t - 4	t/t-1
Manufactura	12%	3,9%	0,3%
Comercio	11%	14,2%	1,5%
Petróleo y minería	9%	-5,3%	-1,5%
Enseñanza y salud	8%	5,3%	-0,4%
Agricultura	8%	0,0%	-1,9%
Transporte y almacenamiento	7%	11,0%	2,0%
Otros	44%	7,0%	1,0%

Nota: La figura representa el porcentaje de participación en el año 2021 por actividad económica. Tomado de (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

A nivel país, las provincias de Manabí, Pichincha, Guayas, Azuay y el Oro, son las que contribuyen de manera significativa en ventas y exportaciones. De ellas, Guayas es una provincia que exporta \$931MM de dólares, con una contribución del 34.5% a la riqueza del país, información importante que nos permite analizar que el sector agroalimentario, ubicado en la región sierra, requiere de una integración en clúster que permita al menos alcanzar a la provincia de Azuay, que exporta 20MM, con una contribución del 14.4% en exportaciones a la riqueza nacional. (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

Figura 4.

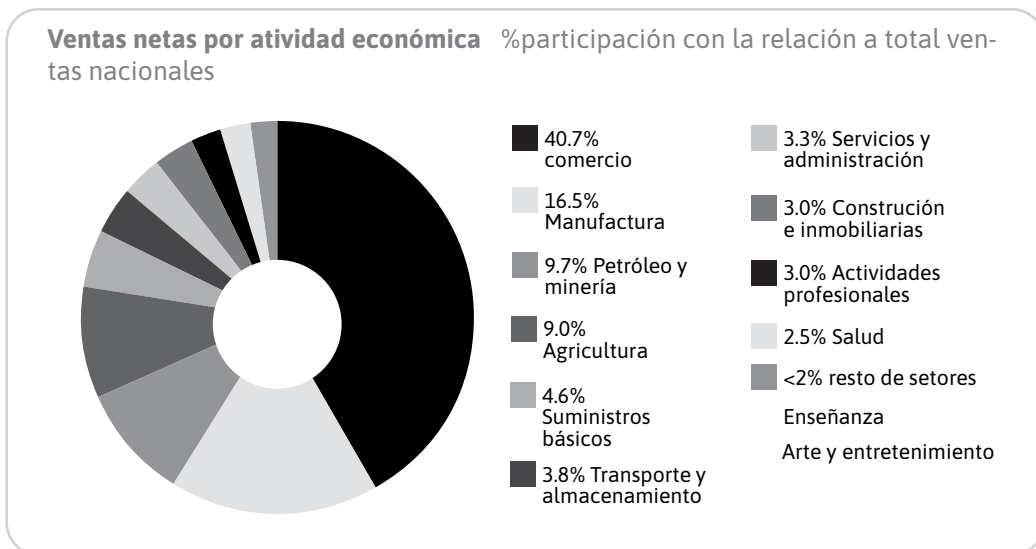
Relación de exportaciones y ventas por provincias de Ecuador al año 2021



Nota: La figura representa el margen de contribución por provincias en relación con Exportaciones y Ventas en el año 2021. Tomado de (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

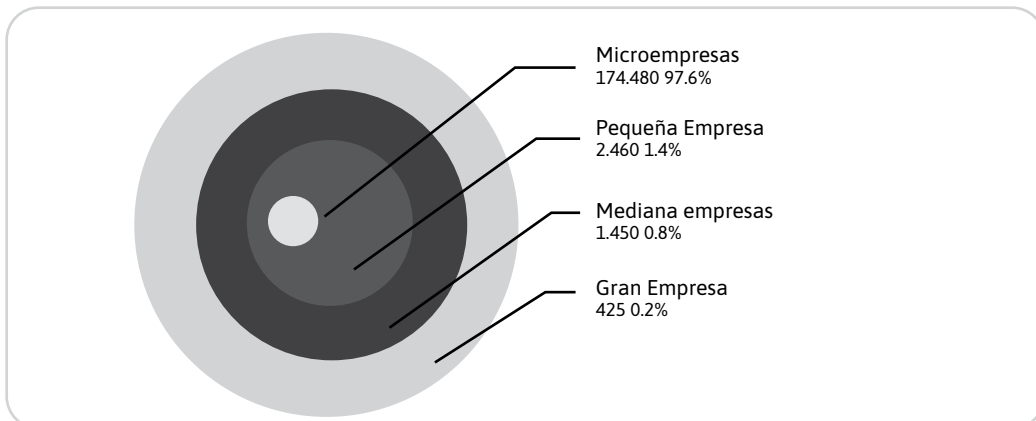
El área de negocio de la agricultura, silvicultura, ganadería y pesca es un área que está creciendo de manera importante. A nivel nacional contribuye con el 9% con relación al total de ventas nacionales, estando cerca de la venta de petróleo que contribuye con el 9,7%, según datos del boletín de cifras productivas a marzo 2022. (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

Figura 5.
Ventas por actividad económica en Ecuador



Nota: La figura representa el margen de contribución por actividad económica a marzo 2022. Tomado de (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

Figura 6.
Total de empresas de Ecuador cuya actividad comercial es la agricultura, silvicultura, ganadería y pesca a diciembre 2021

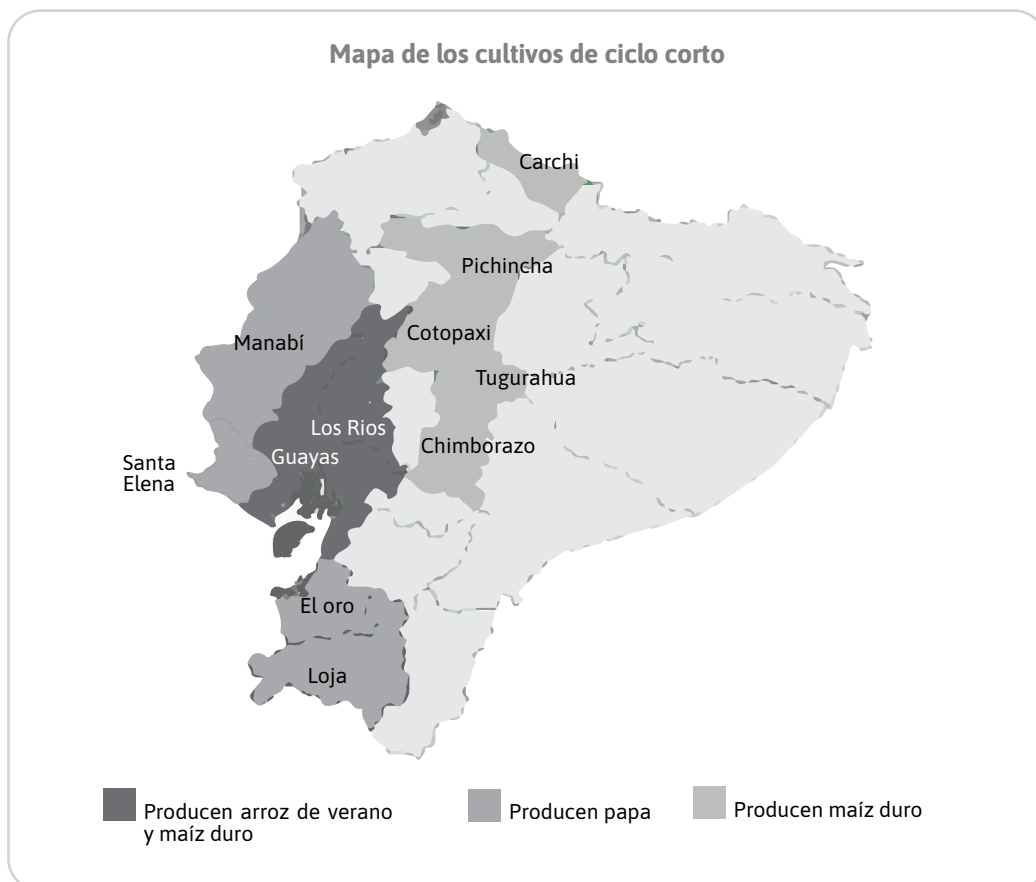


Nota: La figura representa el número de empresas del Ecuador por tamaño y margen de contribución por actividad económica a diciembre 2021. Tomado de (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2021)

Análisis Agropecuario Ecuador

De acuerdo a datos del Banco Central del Ecuador, al sector agroalimentario, se le clasifica en cultivos de ciclo corto como es el arroz, el maíz, la papa y demás productos agrícolas de la época de verano, y los cultivos de ciclo permanente como banano, café, cacao, caña de azúcar y palma africana. Sobre la base a datos del Banco Central en su volumen 94, se presenta el mapa de cultivos de ciclo corto con fecha de corte al cuarto trimestre de 2021, (Banco Central del Ecuador, 2022). De acuerdo con informes del Ministerio de Agricultura, durante el 2021 se presentó un incremento de la producción, debido a que se destinaron más hectáreas de terreno a la cosecha de estos productos, mientras que el arroz presentó resultados contrarios, es decir, se redujeron las hectáreas de producción de arroz.

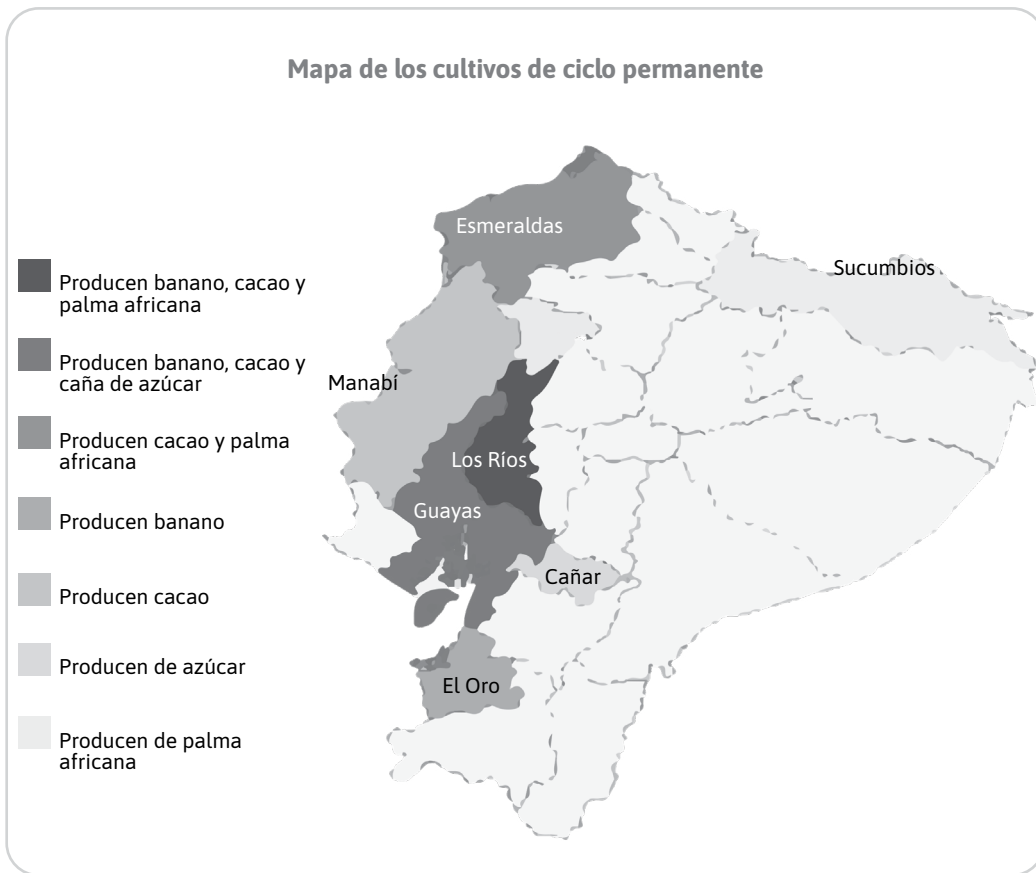
Figura 7.
Mapa de los cultivos de ciclo corto en Ecuador al 2021



Nota: La figura representa la relación de cultivos de ciclo corto por provincia que permite planificar los ciclos de cultivo y exportación de productos orgánicos. Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2022)

Con relación al cultivo de ciclo permanente, las provincias más representativas son: Los Ríos con el 41.4%, Guayas con el 26% y el Oro con el 24%, representando el 92% del total de la producción. Al analizar las dos gráficas se puede concluir que la región sierra requiere de la implementación de nuevas estrategias de desarrollo y crecimiento comercial, que beneficiaría a la población y al país a través de su Balanza Comercial.

Figura 8.
Mapa de los cultivos de productos de ciclo permanente en Ecuador al 2021



Nota: La figura representa la relación de cultivos de ciclo permanente por provincia que permite planificar los ciclos de cultivo y exportación de productos orgánicos. Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2022).

Concluimos que existe una dispersión importante en las regiones Costa, Sierra y Oriente, la que se puede aprovechar para generar nuevos modelos de negocio local e internacionalmente. Se concluye también en que se requiere de una mayor integración de las pequeñas y medianas empresas para evitar la competencia individual y juntar sinergias junto a las empresas corporativas, que les permita alcanzar una producción y comercialización más técnica y dinámica, a través de la innovación, integración y desarrollo tecnológico, a fin de explotar nuevos mercados internacionales.

2. Revisión de la literatura

Definición Clúster

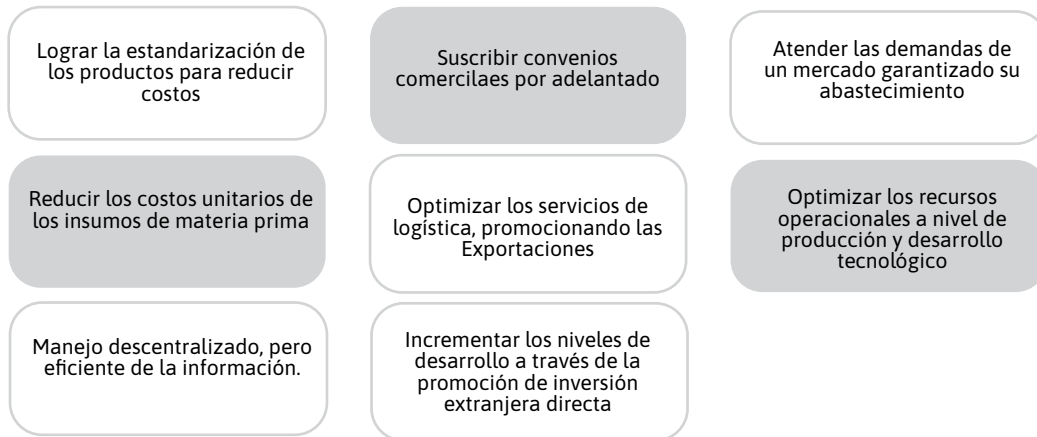
El concepto de “Clúster” fue popularizado por el economista Michel Porter en el 1990, en su libro *The Competitive Advantage of Nations*,; refiriéndose a un grupo geográficamente próximo de compañías interconectadas e instituciones asociadas, en un campo particular, vinculadas por características comunes y complementarias, incluyendo empresas de productos finales o servicios, proveedores, instituciones financieras y empresas de industrias conexas cuyo objetivo es incrementar la competencia. (Porter, 1990, pág. 63)

Tomando como referencia a Porter, se puede inferir que un clúster empresarial es la agrupación de un conjunto de organizaciones del sector privado y público que tienen un objetivo común bajo una misma actividad económica y comercial, a fin de generar sinergias de proveeduría, prestación de servicios y desarrollo de nuevos mercados, organizados en redes verticales y horizontales por área de experiencia, para elevar sus niveles de productividad, competitividad y rentabilidad.

El objetivo de desarrollar un clúster empresarial es el de sumar esfuerzos para maximizar los niveles de competitividad, aprovechando las ventajas competitivas de la cadena de valor que tiene cada una de las organizaciones, a fin de entregar valor a un mercado globalizado.

Se puede concluir que un clúster es un conjunto de empresas relacionadas entre sí, ubicadas geográficamente cerca, con una misma actividad económica o un mismo sector productivo, cuya razón de ser es el compartir una o varias cadenas de valor y cuyo aporte es mejorar la productividad, la competitividad del sector y la generación de ventajas competitivas a largo plazo. (Monge, Salazar, & Espejo, 2018)

Los clústeres son efectivos porque permiten a un Estado, junto a sus empresas, unir esfuerzos, conocimientos, investigación y tecnología para alcanzar, entre otros, los siguientes beneficios:



Tipos de Clúster

Existen tres tipos de clúster: a) regional, b) sectorial, c) cadenas de valor. Los clústeres regionales son un conglomerado de empresas que tienen como objetivo incrementar su productividad gracias al desarrollo de proveedores especializados que se encuentran cercanos a los distritos empresariales, proporcionando una mano de obra especializada, apalancada en el desarrollo e innovación tecnológico, impactando de manera positiva en su estructura de costos para ser más eficientes y productivas, generando así una ventaja competitiva (Pineda-Ospina, Rodríguez-Guevara, & García Bonilla, 2020). Un ejemplo de este tipo de clúster lo tenemos en Perú con Bolivia para la producción y exportación a otros países del algodón y fibra de alpaca.

Los clústeres sectoriales son aquellas empresas que operan en conjunto en un mismo sector comercial, a través de una integración horizontal y vertical que les permite compartir un conjunto de recursos a través de una cadena de suministro único. Un ejemplo de este tipo de clúster es la industria textil agrupada en el sector de Atuntaqui-Imbabura, donde varias industrias dejaron de competir entre sí para generar una única cadena de valor que beneficia a todo el grupo productivo.

Finalmente, los clústeres de cadena de valor son un modelo usado dentro de los clústeres de negocios. Este tipo de clúster se caracteriza porque su razón de ser es la compra y venta de productos y servicios entre ellos y también con terceros. Su objetivo es reducir los costos para adaptarse a una oferta y demanda específica en una región a través de una compartición del inventario, costos, tecnología, las que, agrupadas en un sistema de valor generan un conjunto de sinergias entre todos los actores sean estos proveedores, distribuidores y gobiernos locales, a fin de incidir de manera directa en la calidad y precio, contribuyendo a la competitividad y rentabilidad del clúster. En este tipo de clúster, la colaboración interempresarial es un tipo de relación específica entre organizaciones, cuya característica principal es su componente cooperativo, constituyendo así una alternativa a otro tipo de relaciones interempresariales, como son las mercantiles, las jerárquicas o las fusiones.

La colaboración se considera una de las estrategias más relevantes para que las empresas desarrollen su actividad en el contexto actual, ya que les permite ser más competitivas, aportar un mayor valor al mercado y disminuir el riesgo de las operaciones, manteniendo su independencia y autonomía (Carnicer, Chávez, & Morales, 2021).

Competitividad Empresarial

De acuerdo con (Lombana-Coy, 2020), la palabra competitividad etimológicamente viene de dos acepciones. La latina *competere* que significa que tiene responsabilidad sobre algo, que ha derivado en el español en *competente*. La otra acepción es del griego *agán*, *agán/ílar*, que significa ir al encuentro de algo, rivalizar para ganar y salir victorioso, y que ha derivado en el español en *competitivo*. Por lo tanto, se puede concluir que la productividad es la relación que existe en la producción obtenida por un país y el total de insumos utilizados en ese proceso de producción. A nivel micro que sería el caso de la empresa, el concepto atado a la competitividad es el valor agregado dentro de cada uno de los procesos de la cadena de valor reflejado en la utilidad como el generado de riqueza y aporte a la productividad de un país.

Según Garrell, (Garrell Guiu, 2021) en su capítulo la competitividad un proceso integral; concluye que no solo se requiere la voluntad de ingresar a mercados internacionales que son muy competitivos; se requiere además de la unificación de fuerzas, competencias, tecnologías, capacidades e innovación, que en conjunto sea atractivo invertir en mercados externos a fin de aprovechar las ventajas de la apertura de los mercados gracias a los procesos de globalización. Garrell concluye que una empresa debe basar sus estrategias de crecimiento hacia nuevos mercados en tres ejes: globalización, innovación y productividad, de los cuales el desarrollo de un clúster apoya en los procesos de innovación y productividad. (Carnicer, Chávez, & Morales, 2021)

Uno de los ejes estratégicos de los países es desarrollar un conjunto de redes de organización, marcos regulatorios, metodologías de desarrollo, innovación y crecimiento, que permitan mejorar e incrementar la competitividad y desarrollo de nuevos mercados de empresas Mipymes del Ecuador frente a economías mundiales a través de la industria agroalimentaria.

Frente a la globalización, en la que la tecnología, las economías de escala, la alta competencia y el desarrollo de nuevos modelos de negocio juegan un papel decisivo en la reducción de los precios y el desarrollo de nuevos mercados, se concluye que las Mipymes no pueden competir por sí solas o competir entre ellas para descubrir nuevos mercados. Más bien, se explica que necesitan concentrar esfuerzos en una determinada zona geográfica, a fin de que en conjunto logren aumentar la productividad de las empresas; a este proceso se conoce como clúster empresarial o industrial. (APD , 2019)

La globalización también ha ido promoviendo el desarrollo de modelos económicos globales enfocándose las empresas en diseñar nuevas estructuras de costes, en materia

prima, transporte, almacenamiento, producción y tiempos de entrega más rápidos; estructuras económicas que promueven aún más la asociación de empresas, capital humano, tecnológico y financiero para competir ante mercados más exigentes en calidad y tiempo (Bao, S., 2014).

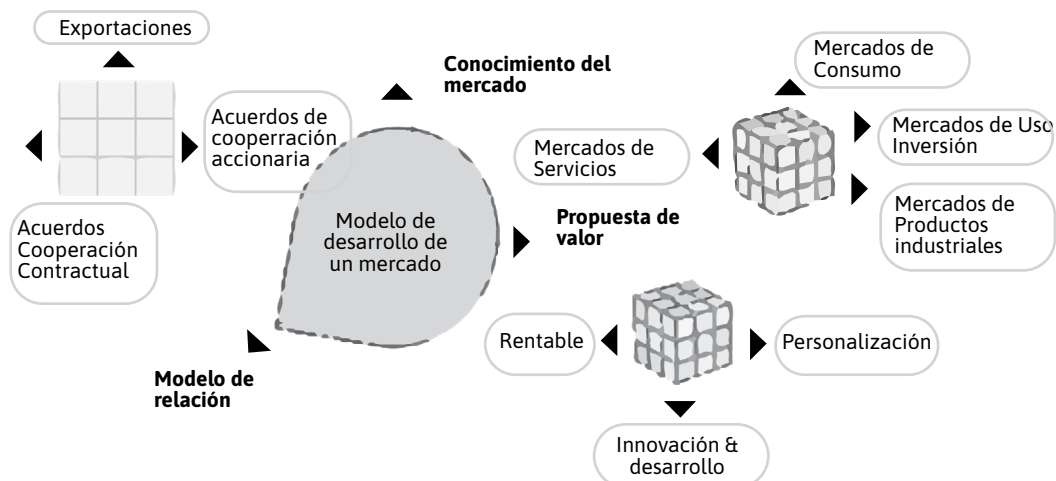
Es importante dotar a la compañía de un conocimiento del mercado y de sus clientes, a través de herramientas de soporte que le ayuden a tomar decisiones comerciales y de expansión de mercados que permita diseñar modelos de desarrollo de mercado sustentables basados en el cliente.

Estas decisiones comerciales se recogen en dos pilares estratégicos: el diseño de la propuesta de valor segmentada, que analiza estratégicamente las oportunidades que pueden ser aprovechadas gracias al conocimiento de un mercado, y el segundo a través de un modelo de relación que básicamente define los canales comerciales de venta y distribución en términos de costos y rentabilidad.

Parte del modelo de relación con los mercados, la forma en que una empresa o un clúster de empresas puede diseñar un conjunto de estrategias para salir hacia mercados exteriores, es un tema transcendental en la internacionalización de una empresa. En tal virtud, la extensión hacia mercados internacionales, se evalúa en tres modalidades: a) Exportaciones que pueden ser directas e indirectas; b) Acuerdos de cooperación contractuales que pueden ser licencias concesiones, franquicias; c) Acuerdos de cooperación accionarias a través de inversiones directas en el exterior bajo la figura de filiales propias ya sean comerciales y/o productivas y acuerdos mediante asociaciones empresariales que comparten riesgos de capital y beneficios económicos conocida también como joint venture. (Ortiz & Rueda, 2013).

Figura 9.

Modelo de Gestión Avanzada de mercados que permite a una empresa diseñar un modelo de desarrollo de nuevos mercados internacionales



Nota: La figura permite entender como se puede diseñar una propuesta de valor en el desarrollo de nuevos mercados internacionales. Tomado de Adaptación del modelo Gestión Avanzada de Mercados IESE. Universidad de Navarra

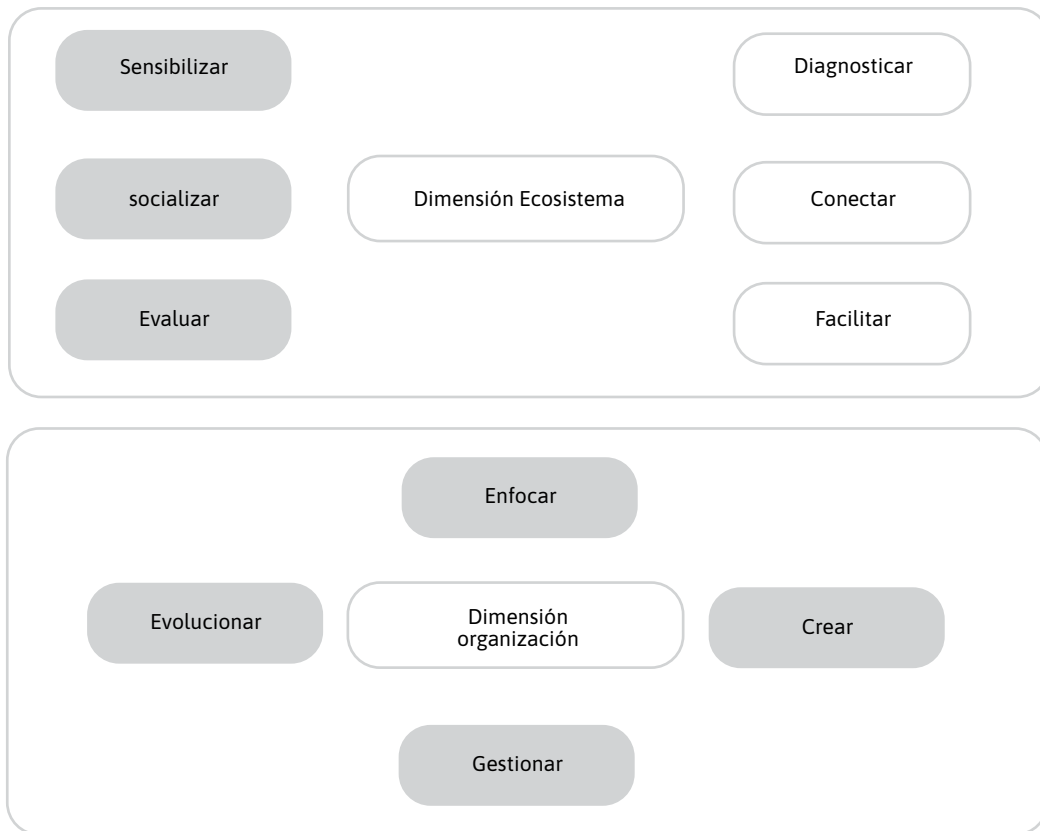
En este sentido se comprende que es importante analizar el concepto de competitividad local e internacional, siendo cuatro los elementos estratégicos que forman parte de esta sinergia estratégica de negocio. El primero es la competitividad a nivel país a través del estudio global de la economía, como los ciclos económicos, el crecimiento, la producción y la balanza comercial de un país, entre otros. El segundo elemento es el estudio de la competitividad de la microeconomía sectorial, en el que se analiza el comportamiento de agentes individuales desde el lado del consumo de las familias y la producción de las empresas en una región o también a través del desarrollo de productos específicos como gastronomía, educación, turismo e innovación. Como tercer elemento de análisis está el aporte del sector empresarial de propiedad privada, como una institución central dentro del sistema económico y productivo de un país, encargadas de satisfacer las necesidades de consumo de un mercado a través de la división del trabajo, la colaboración en la cadena productiva y el intercambio de bienes y servicios para generar un crecimiento económico de manera sostenida. Finalmente, el cuarto elemento estratégico de análisis es el diseño de una propuesta de valor. En una economía en la que las empresas conscientes de que su principal activo son sus clientes, han tomado una feroz lucha por vincular de manera creciente a sus mercados, quienes hoy en día tienen conciencia de su poder de decisión y compra.

Desde el punto de vista de la competitividad en Ecuador se debe desarrollar un conjunto de acciones que involucre a este ecosistema de actores del sector público y privado, las universidades, las organizaciones de carácter civil, para que juntos puedan desarrollar nuevas iniciativas de desarrollo comercial a nivel local e internacional, analizando sus capacidades técnicas, tecnológicas, económicas y de inversión. Este conjunto de acciones le permitirá al país ocupar un nivel de competitividad más elevado como el de Chile, Costa Rica, Perú, Uruguay, México y hasta Argentina, que está en puesto 75 de competitividad frente a Ecuador, que se encuentra en el puesto 90, según datos extraídos del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

3. Metodología

El análisis del presente capítulo se desarrolla con base al modelo de Alianzas inteligentes planteada en el texto “Alianzas inteligentes para la transformación competitiva de las organizaciones” (Carnicer Sospedra, Martínez Chávez, & Morales López, 2021). Este modelo permite a las organizaciones gestionar alianzas desde el desarrollo de su propósito, el que se alinea con la estrategia privada y gubernamental, a fin de mantener una sostenibilidad económico-financiera bajo dos dimensiones estratégicas: los ecosistemas, que componen la sinergia de alianzas entre compañías para dinamizar e impulsar nuevos modelos de negocio y la dimensión de organización que se centra en el diseño y razonamiento estratégico, junto con la delimitación de una idea de participación y asociación para buscar el bien común del sector privado y público. Para ello la herramienta plantea seguir seis etapas que son:

Figura 10.
Seis etapas que deben seguir todas las empresas bajo un modelo de alianza inteligentes para la transformación competitiva en mercados internacionales



Nota: Este modelo permite a las organizaciones gestionar alianzas desde el desarrollo de su propósito que se alinea con la estrategia privada y gubernamental a fin de mantener una sostenibilidad económico-financiera. Tomado de (Carnicer Sospedra, Martínez Chávez, & Morales López, 2021)

Diseño clúster

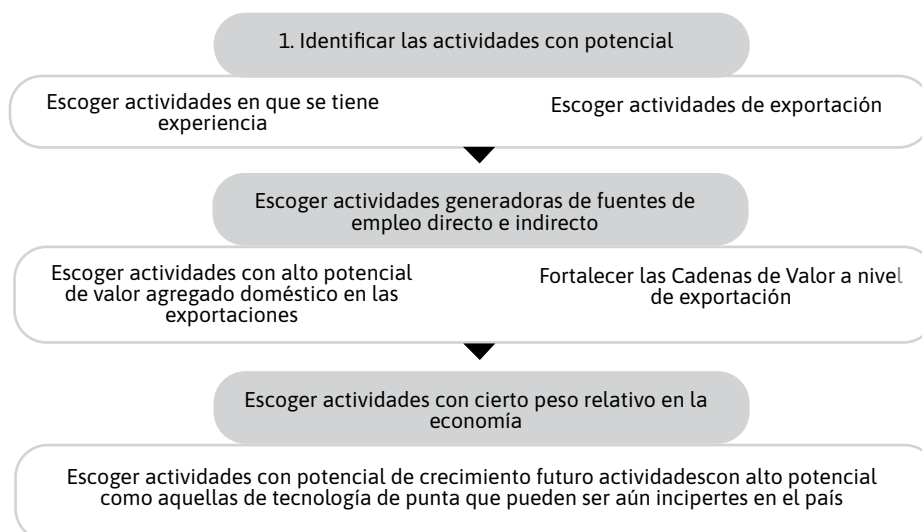
En el acápite anterior se analizó que, para que las empresas puedan ingresar a competir en mercados globalizados, deben desarrollar un conjunto de redes de organización, amparados en marcos regulatorios, soportados en metodologías de desarrollo, innovación y crecimiento, cuyo resultado será el mejorar e incrementar la competitividad y desarrollo de nuevos mercados internacionales. Para alcanzar este objetivo una de las estrategias de crecimiento que tienen las empresas es la asociación y unión de sinergias a través de una estrategia empresarial que se define como aquel eslabón que existe entre la empresa y el entorno político, económico, legal, tecnológico, social en el que se desenvuelve, a fin de alcanzar una posición sostenible de ventaja competitiva en un determinado mercado a través del uso óptimo de recursos plasmados en un plan estratégico (Rodero, 2019).

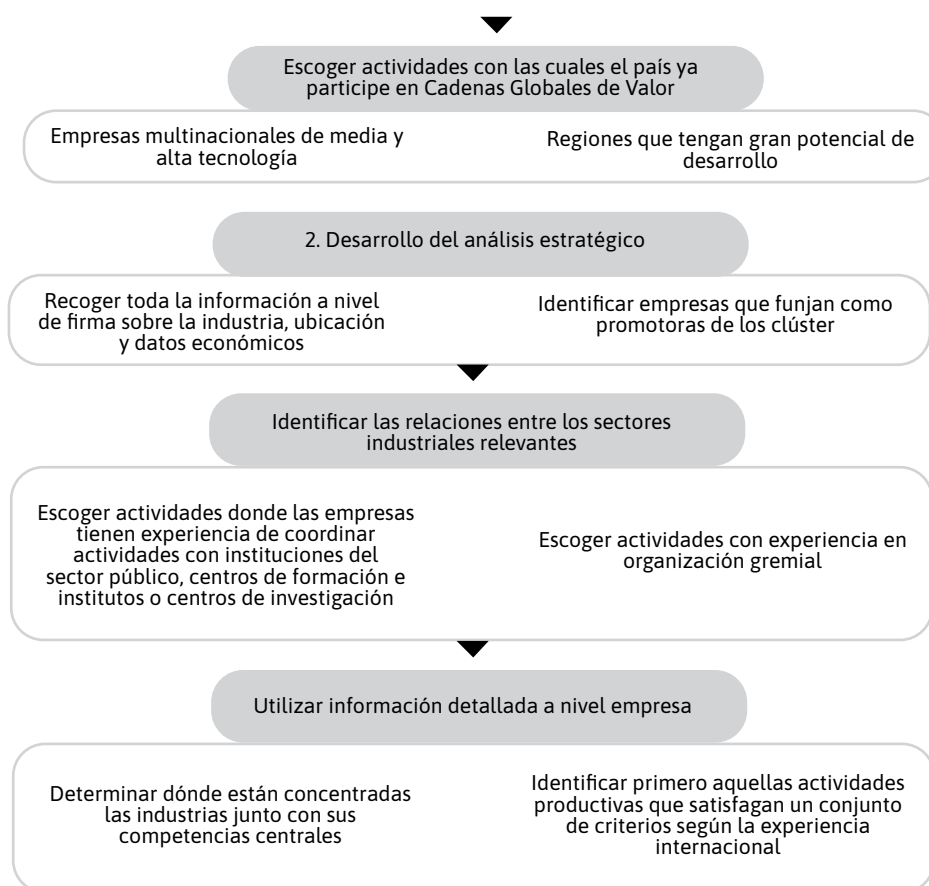
Para que un conjunto de empresas logre insertarse en un mercado mundial requiere del apoyo de políticas de Estado creando condiciones políticas, económicas, legales que les permita a las organizaciones generar bienes que sean aceptados por un mercado y satisfagan una demanda existente o potencial en caso de ingresar con nuevos productos. Entonces las empresas y el Estado se juntan para materializar y estandarizar una estrategia de desarrollo y crecimiento comercial y económico, para convertirse en una estructura atractiva al mercado externo, a fin de satisfacer bienes y servicios a un determinado mercado; esto puede ser viable a través de la implementación de una propuesta de clúster (Merchan, 2016).

Requisitos para una Política de Clúster exitosa

De acuerdo con estudios realizados a nivel internacional, se determina que para una exitosa implementación de una estrategia de desarrollo de clúster, es necesario contar con cuatro pilares fundamentales: 1) las empresas y el Estado, deben tener claro y bien identificado el problema que desean resolver o la oportunidad comercial que desean explotar; 2) las empresas, deben disponer de un análisis estratégico que les permita tener un análisis situacional de la realidad y de su entorno competitivo y 3) la definición de la meta a la cual se desea llegar; 4) disponer las empresas con la capacidad de evaluar y monitorear a través de una inteligencia de negocios, los avances del clúster a fin de realizar ajustes y correcciones al modelo en tiempo real. De esa forma se pueden tomar decisiones que afecten de manera positiva al diseño del clúster. (Monge-González, 2016); para ello Monge-González plantean el siguiente mapa de ruta:

Figura 11.
Etapas para la implementación de una estrategia de desarrollo de clúster





Nota: Se plantean las etapas que se deben seguir para la exitosa implementación de una estrategia de desarrollo de clúster entre el sector privado, público y academia. Tomado de: (Monge-González, 2016)

4. Conclusiones

Como conclusión inicial se propone estudiar el entorno económico y político en el que se desarrollan los clústeres en Ecuador, buscando que en los dos últimos años se encuentre en una tendencia de estabilidad con proyección de crecimiento al tener un dólar estable, lo cual es un indicador relevante para la atracción de inversiones extranjeras y el desarrollo de nuevos modelos de negocio. Sin embargo, estos niveles de crecimiento pueden ralentizarse debido a la falta de reformas estructurales en los sectores fiscal, laboral, producción y político. Esto ha ocasionado que Ecuador haya perdido posiciones de competitividad a nivel mundial.

Como segunda conclusión se propone realizar una identificación de los principales elementos que conforman un clúster y su interacción entre sí para combinar un conjunto de sinergias que les permita a todos los actores ingresar en nuevos mercados internacionales, fusionando capacidades y habilidades de cada uno de ellos. Un clúster está formado alrededor de una asociación de empresas que aportan la oferta laboral, que son apalancados por proveedores, prestadores de servicios, organismos liderado por el Ministerio de Producción, universidades, centros de investigación y desarrollo tecnológico y el mercado de bienes y servicios. Lo anterior genera un impacto positivo en la economía del país a través del incremento del empleo, el intercambio tecnológico y el incremento de la rentabilidad.

Se concluye también en que son evidentes los esfuerzos de desarrollo y crecimiento económicos que realiza Ecuador a través del Ministerio de Producción, los cuales deben ser dirigidos de manera conjunta y ordenada con organismos representantes de las empresas para diseñar estrategias de integración. Se encontró que las empresas del sector agroalimentario se hallan desintegradas y que es conveniente unir sinergias para ingresar en nuevos mercados internacionales.

Referencias

- Bao, S., B. (30 de 07 de 2014). *Revista Galega de Economía*. Obtenido de Modelos de formación de clústers industriales: <https://www.re-dalyc.org/pdf/391/39138754009.pdf>
- Andersson. (2004). *Cluster Policies Whitebook*. Sweden: International Organisation for Economy and Enterprise Development. Estados Unidos.
- APD, A. (28 de 01 de 2019). *Qué es un clúster empresarial y cuáles son sus objetivos*. Obtenido de <https://www.apd.es/que-es-un-cluster-empresarial/>
- Banco Central del Ecuador. (Abril de 2022). *Boletín de análisis agropecuario No. 94*. Quito: BCE.
- Carnicer Sospedra, D., Martínez Chávez, M., & Morales López, N. (2021). *Alianzas inteligentes para la transformación competitiva de las organizaciones*. España: McGraw-Hill.
- Carnicer, D., Chávez, M., & Morales, N. (2021). *Alianzas inteligentes para la transformación competitiva de las organizaciones*. España: McGraw-Hill.
- Cepal. (15 de agosto de 2020). *Programa de cooperación CEPAL-BMZ/giZ*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/cooperation-topic/cluster-2-i-cambio-digital-i-trabajos-pais>
- Curbelo, J. L. (2012). *Cluster Policy and Open Innovation*.
- Garrell Guiu, A. (2021). *La competitividad y sus claves: la excelencia en la economía del conocimiento (3a. Ed.)*. Barcelona: Marge Books.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (Octubre de 2021). *Directorio de Empresas y Establecimientos*.
- Lombana-Coy, J. &.-C. (2020). *Competitividad y contexto internacional de los negocios: teoría y aplicación*. Bogotá: Universidad del Norte.
- Merchan, M. (2016). *El concepto clúster ¿expectativas creadas o realidades posibles?* Medellín: Clasco.

- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (24 de Marzo de 2022). Boletín de cifras del Sector Productivo. Quito, Ecuador: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.
- Monge, R., Salazar, J., & Espejo, I. (2018). Manual para el desarrollo de clústeres basado en la experiencia internacional. *Researchgate*.
- Monge-González, R. (2016). *Innovation, Productivity, and Growth in Costa Rica*. Costa Rica: Inter American Development bank.
- Neri Guzmán, J. C. (2018). *Política de clúster como estrategia de competitividad: el caso de la industria del dulce en San Luis Potosí*. México: Plaza Valdes Editores.
- Ortiz, P., & Rueda, A. (2013). *Universidad Politécnica de Valencia*. Obtenido de Internacionalización: Métodos de entrada en mercados exteriores: https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/31217/Internacionalizaci%C3%B3n_submissionb.pdf
- Pineda-Ospina, Rodriguez-Guevara, & García Bonilla. (2020). Clústeres regionales como estrategia para. *Rev.investig.desarro.innov*, 49-62.
- Porter, M. (1990). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. ed. Vergara.
- Primicias. (5 de Enero de 2022). Primicias. Obtenido de Los sectores de la industria manufacturera que registran crecimiento en su nivel económico en 2021, en comparación con 2020 y 2019, son los del segmento de alimentos, según proyecciones de la Cámara de Industrias y Producción (CIP).
- Rodero, J. A. (2019). *Estrategia empresarial: del diagnóstico a la implantación*. Bogotá, : Ediciones de la U. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uisekecuador/127126?page=28>



Parte 4. Acuerdos internacionales

CAPÍTULO 7

Ecuador y los tratados bilaterales de inversión: análisis y perspectivas

María Daniela Dávalos Muirragui, LL.M.
Maria.davalos@uisek.edu.ec

Resumen

Los tratados bilaterales de inversión (TBIs) son instrumentos internacionales utilizados para atraer inversiones a través de la adopción de estándares de protección que generen un clima estable para las mismas. Simultáneamente, los TBIs son criticados desde diferentes ámbitos que demandan su modificación o incluso su denuncia. Algunas de sus críticas se centran en la inclusión de cláusulas vagas que generan incertidumbre en el momento de su interpretación. Otras, encuentran desequilibrio entre las obligaciones y derechos de los inversionistas, así como una escasa o nula orientación hacia el desarrollo sostenible y ausencia de cláusulas de protección de derechos humanos y de responsabilidad corporativa. Esto ha dado como resultado una reticencia a mantener o seguir negociando los TBIs de la manera en la que se hizo en décadas pasadas. Parecería existir un consenso en la necesidad de reformar la manera clásica con la que se han trabajado los TBIs, con miras a tomar en cuenta las preocupaciones señaladas, y finalmente, acercarse a un nuevo paradigma en el tema de inversiones.

Tomando en consideración este contexto, este artículo hace una presentación introductoria de qué son los TBIs y pasa revista a sus principales críticas para luego, aterrizar esta teoría en la experiencia ecuatoriana. Ecuador es un caso ejemplificativo puesto que, luego de denunciar todos sus TBIs, ha pasado a impulsar negociaciones de nuevos instrumentos. El artículo concluye que es coherente negociarlos con un formato que sea más acorde con la evolución del sistema internacional de inversiones y su acercamiento al desarrollo sostenible. Además, revisa el cambio de perspectiva ecuatoriana como una oportunidad para que el país valore el tipo de inversión que busca atraer y bajo qué parámetros.

1.- Introducción

Entre el 2008 y el 2017, Ecuador dio por terminado los veintiséis Tratados Bilaterales de Inversión (TBIs) que se encontraban vigentes. La denuncia de dichos instrumentos se fundamentó, principalmente, en dictámenes de la Corte Constitucional que determinaron que parte de su contenido era incompatible con el artículo 422 de la Constitución de la República. Además, existían sectores que mantenían que estos “causaban perjuicios al país” (MREMH, 2018), y “que los compromisos contraídos con base a esas normas contribuyeron al debilitamiento de competencias oficiales de planificación, regulación y control del Estado y a minimizar la responsabilidad de las empresas transnacionales que trajeron sus capitales a Ecuador” (CAITISA, 2017). A pesar de dicha decisión, a partir de 2017, Ecuador declaró política de Estado la atracción y promoción de inversiones con la finalidad de garantizar su complementariedad con los objetivos de desarrollo⁴, y desde 2018, expresó su intención de iniciar la negociación de nuevos TBIs (MREMH, 2018).

Es relevante tomar en cuenta que, a nivel internacional, se considera que la suscripción de acuerdos internacionales de inversión es una de las herramientas con las que

cuenta un Estado para atraer inversiones. En este sentido, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), ha señalado que “los acuerdos internacionales de inversión se siguen considerando un importante instrumento de política que contribuye a proteger y atraer la inversión extranjera directa al ayudar a crear un clima empresarial estable y previsible” (UNCTAD, 2015).

En este trabajo se analizará que, si bien en primera instancia la posición de denuncia todos los TBIs podría haber generado la impresión de un clima hostil a las inversiones, su posterior reorientación con la intención de negociar un nuevo estilo de acuerdo es coherente con las actuales corrientes que critican al actual sistema internacional de inversiones y buscan la actualización de dichos instrumentos a través de la adopción de un nuevo paradigma. Es decir, a través de la inclusión de nuevos estándares en la negociación y formulación de TBIs que consideren una actitud que sea compatible con los estándares de protección de derechos humanos, el desarrollo sostenible y que, además, contengan provisiones menos imprecisas en su contenido.

Con este fin, este trabajo iniciará con la presentación de conceptos básicos y características generales de los TBIs⁵, así como sus antecedentes históricos, evolución y su coyuntura actual desde una perspectiva global, para luego pasar a analizar la posición ecuatoriana en relación con estos instrumentos, tomando en cuenta su denuncia y posterior reorientación frente a nuevas negociaciones. Finalmente, se presentarán conclusiones en relación con las perspectivas y aspiraciones de negociación de TBIs, tomando en consideración los nuevos planteamientos sobre estos instrumentos.

Para este trabajo se tomó en cuenta la literatura existente a nivel nacional e internacional en la materia, así como informes elaborados por organismos internacionales con relación al tema. Además, a fin de analizar la experiencia ecuatoriana se consideraron las decisiones de la Corte Constitucional del Ecuador en relación a varios TBIs denunciados por el Ecuador, así como las declaraciones públicas realizadas en medios de comunicación.

2. Los Tratados Bilaterales de Inversión

2.1 ¿Qué son los Tratados Bilaterales de Inversión?

Los TBIs son “acuerdos negociados entre dos Estados a fin de proteger sus inversiones de manera recíproca” (Marchán, 2014). La función clave que se espera de este tipo de instrumentos internacionales es contribuir a la “previsibilidad,

4 Decreto Ejecutivo Nro. 252 de 22 de diciembre de 2017, Art. 1.

5 Si bien cuando se habla del régimen de protección de inversiones se suele considerar en general a los Acuerdos internacionales de inversión (AI), paraguas que incluye tanto a los tratados bilaterales de inversión (TBIs), como a los tratados con disposiciones de inversión (por ejemplo, aquellos instrumentos internacionales que incluyen capítulos o protocolos de inversiones en el marco de procesos de integración regional), en el presente trabajo hará referencia principalmente a los TBIs.

estabilidad y transparencia en las relaciones de inversión, así como ayudar a trasladar las disputas sobre inversiones desde el ámbito de la acción diplomática de Estado a Estado, a la esfera de la resolución de conflictos basada en la ley” (UNCTAD, 2018).

Es decir, el suscribir TBIs contribuiría a generar una mayor confianza en los posibles inversionistas y a mejorar el clima de inversión de un Estado. Entonces, un Estado que busca atraer inversión extranjera, promovería la firma de un TBI con la finalidad de indicar a los posibles inversores, a través de la vigencia de un instrumento internacional de este tipo, que tiene un marco normativo estable y favorable a sus intereses y, por otro lado, desde la perspectiva del Estado de origen de los inversores, el objetivo de suscribir un TBI sería proteger los intereses de éstos en el extranjero.

La UNCTAD señala que “los instrumentos internacionales de inversión son una parte integral de la formulación de políticas de inversión que apoyan los objetivos de promoción de la inversión”. En tal sentido “(...) complementan las normas y regulaciones nacionales al ofrecer garantías adicionales a los inversionistas extranjeros con respecto a la protección de sus inversiones y la estabilidad, transparencia y previsibilidad del marco de política nacional” (UNCTAD, 2015).

En cuanto a su estructura, los TBIs usualmente inician con la sección llamada “preámbulo”, en la cual se enuncian los motivos, objetivos y circunstancias que llevan a los Estados Parte a suscribir el acuerdo. El preámbulo, aunque no contiene cláusulas operativas, puede ser relevante a fin de interpretar las provisiones del TBI. Seguidamente, se incluyen las definiciones, en las cuales las partes determinan lo que se debe entender por los elementos de los que se trata en el instrumento, como por ejemplo conceptos de *inversión*, *inversionista*, *territorio*, etc.

Luego, los TBIs introducen los estándares de protección para las inversiones e inversionistas, o aquellas garantías adicionales que se otorgarán en virtud del tratado. Entre estos estándares se encuentran el principio de *trato nacional* que implica conceder al inversionista extranjero el mismo trato que al inversionista nacional; el principio de *trato de nación más favorecida*, que implica que todos los inversionistas extranjeros y sus inversiones deben recibir un trato no menos favorable del que se otorgue a otros inversionistas extranjeros y sus inversiones; el principio de *trato justo y equitativo*, el cual garantiza el acceso a la justicia y la *protección contra la expropiación*, que prohíbe al Estado que recibe la inversión el expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista extranjero, excepto cuando se realice por razones de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, de conformidad con el debido proceso legal y mediante pago de una indemnización⁶.

Una sección muy relevante de los TBIs es aquella que trata sobre la solución de diferencias. Por lo general se incluyen reglas para solución de diferencias tanto entre los Estados Parte, como para aquellas que se susciten entre los inversionistas y el Estado Parte

6 En tal sentido, la expropiación per se no estaría prohibida, sino aquella que constituye confiscación, es decir que no cumple las características antes señaladas. A nivel internacional, se considera que el pago por una expropiación debe ser realizado de una manera “pronta, adecuada y efectiva”. La normativa ecuatoriana prohíbe la confiscación (Constitución de la República, Art. 323)

que recibe la inversión. Es sobre la base a esta sección que los inversionistas pueden optar por recurrir al arbitraje internacional, si consideran que las garantías establecidas en el TBI han sido vulneradas. Es esta sección la que generó la decisión del Ecuador de desvincularse unilateralmente de los TBIs que había firmado, como se analizará posteriormente.

2.2. Evolución histórica de los TBIs

A un antes de la existencia de los tratados de inversión, se reconocía un cierto tipo de protección básica a los extranjeros frente a la arbitrariedad de los gobiernos. Esto incluía la protección a los comerciantes (lo que sería el régimen de inversiones) y a los ciudadanos ordinarios (lo que se desarrollaría como el régimen de derechos humanos)⁷. Desde una perspectiva histórica, la suscripción de TBIs es, entonces, una evolución de la protección a las inversiones establecido por el derecho internacional consuetudinario. El desarrollo que se aprecia se debe principalmente a la búsqueda de proteger a los inversionistas extranjeros y sus inversiones, eminentemente provenientes de los Estados desarrollados (los cuales son generalmente los exportadores de capital) de la expropiación por parte de los gobiernos de los Estados en desarrollo (los cuales, generalmente, fungen como receptores del capital).

El primer TBI fue firmado entre Alemania y Pakistán en 1959, el cual fue seguido por muchos otros acuerdos entre distintos Estados Parte durante los años sesenta y setenta (Gutiérrez & Quintero, 2016). Pero no fue sino hasta la década de los noventa cuando los TBIs proliferaron, ya que se consideraron como una norma en la gestión de la inversión internacional. Hoy nos encontramos en una nueva etapa dentro de la evolución histórica de los TBIs, en la cual se vislumbra una actitud crítica frente al régimen de protección de inversiones en general, lo que generará su –inminente– transformación.

Varias críticas giran en torno al cuestionamiento de los beneficios reales aportados por la suscripción o la inversión recibida, frente al perjuicio que puede traer al Estado el resultado negativo en un proceso de arbitraje internacional. Esto ha provocado que varias regiones y países reevalúen sus modelos de TBIs, planteen nuevas propuestas⁸ o que, incluso, se llegue a denunciar los acuerdos vigentes.

Es en este contexto en el cual se están debatiendo nuevas reglas sobre la materia, y en el cual algunos modernos acuerdos ya han sido negociados. Estas perspectivas “están promocionando un nuevo modelo de regulación, enfatizan de manera clara que la protección a la inversión no debe perseguirse a expensas de otros intereses públicos legítimos y reconocen el derecho del Estado a regular” (Gutiérrez & Quintero, 2016).

⁷ Peterson observa que, si bien estas dos áreas han evolucionado de manera separada, en realidad comparten raíces históricas en cuanto a los esfuerzos por limitar el poder estatal. (Peterson, 2009)

⁸ Por ejemplo, la Unión Europea, Brasil, Noruega, Sudáfrica, India e Indonesia (Gutiérrez & Quintero, 2016)

Es decir, ahora se propendería la firma de un instrumento que incluya “una orientación hacia el desarrollo sostenible, la preservación del espacio regulatorio y la mejora o la omisión del sistema de solución de controversias en materia de inversión” y en muchos casos a la inclusión de “referencias explícitas a la igualdad de género” (UNCTAD, 2019) Este tipo de acuerdo, ha sido denominado de *nueva generación*, en contraposición con aquellos que no contienen estas cláusulas y a los que se les ha llegado a conocer como *old generation* (“vieja generación”⁹). Incluso, con el nuevo enfoque que se estaría dando a los tratados de inversiones, el número de tratados de vieja generación es aún diez veces mayor que el de los tratados modernos (UNCTAD, 2019). Sin embargo, es innegable la tendencia mundial actual de reformar las normas internacionales que rigen a los acuerdos internacionales de inversión.

2.3.- Por qué negociar TBIs, críticas y argumentos a su favor

Durante el 2021 se firmaron trece nuevos acuerdos internacionales de inversión (AII), entre ellos, seis TBI y siete tratados con disposiciones sobre inversiones. De manera paralela, el número de rescisiones de acuerdos internacionales de inversión durante ese año aumentó; al menos ochenta y seis AII quedaron rescindidos, ya sea de manera unilateral, por sustitución, consentimiento o vencimiento. Es decir, al igual que en años previos, el número de rescisiones superó el número de nuevos AII celebrados. (UNCTAD, 2022) Vale la pena, entonces, preguntarse cuáles son los beneficios de mantener o iniciar una negociación para suscribir un TBI, y, asimismo, considerar cuáles son las críticas que se presentan a estos instrumentos internacionales.

Una de las más fuertes críticas a los TBIs se relaciona con el tratamiento de la solución de controversias entre inversionista y Estado (SCIE). Es una preocupación grave para los Estados si se considera que durante el 2021 los inversionistas iniciaron 68 casos de SCIE con base a cláusulas de acuerdos internacionales de inversión, y hasta enero de 2022 el número total de demandas de este tipo (conocidos públicamente) había alcanzado los 1.190 (UNCTAD, 2022). Estos casos son, en su mayoría, impulsados desde estados desarrollados en contra de aquellos estados en desarrollo. Ecuador, por ejemplo, ha participado en veinticinco casos como Estado demandado. (UNCTAD, 2021)

Este sistema se caracteriza “por sustraer absolutamente el conflicto de la esfera del país receptor, se aplican una serie de principios sustanciales de protección a los inversores (...)” fijados en el texto del convenio (Bohoslavsky & Justo, 2015) . El problema es que los estándares son muchas veces indeterminados y que no se fijan con precisión los derechos y obligaciones de las partes, por lo cual los árbitros gozan de un gran grado de discrecionalidad al dirimir las eventuales controversias. Por otra parte, las provisiones de SCIE “da[n] facilidades a los inversionistas para poder demandar y enjuiciar a un Estado anfitrión en igualdad de condiciones a nivel internacional, sin la obligación de agotar en primera

⁹ De acuerdo con la UNCTAD se consideran de “vieja generación” aquellos tratados celebrados entre 1959 y 2011, sin perjuicio de que algunos tratados que se negociaron y concluyeron después de 2012 no incorporan elementos de reforma. (UNCTAD, 2019)

instancia los mecanismos jurídicos internos, pero no contempla[n] la posibilidad de que un Estado entable una demanda en contra de un inversionista” (Gutiérrez & Quintero, 2016).

Asimismo, se ha llegado a cuestionar la legitimidad de los tribunales arbitrales, de carácter *ad hoc*, para evaluar cuestiones como las políticas públicas de un Estado. Entre sus deficiencias están su poca transparencia, la falta de coherencia entre decisiones arbitrales (en tanto existiría laudos contradictorios y divergencias en las interpretaciones jurídicas de disposiciones similares), así como la falta de previsibilidad en cuanto a su interpretación (UNCTAD, 2015). Asimismo, se cuestionan otros elementos como imposibilidad del sistema actual para corregir de manera eficaz las equivocaciones sustantivas de los tribunales arbitrales; la independencia e imparcialidad de los árbitros y el elevado costo de los procedimientos de arbitrajes. (UNCTAD, 2015)

Adicionalmente, es necesario tomar en cuenta que casi todos los casos actuales conocidos de solución de controversias entre inversores y Estados se basan en tratados celebrados antes de 2010, es decir, de vieja generación, que en su mayoría contienen formulaciones generales y vagas (UNCTAD, 2017). Las provisiones formuladas en un lenguaje vago e impreciso generan imprevisibilidad en cuanto podrían ser interpretadas de manera distinta por los tribunales arbitrales.

Esta consecuencia es grave ya que los textos de un TBI pueden tener implicaciones no solo en temas estrictamente relacionadas con temas de inversión, sino en muchas otras áreas de políticas públicas. Es imprescindible considerar que estos instrumentos no son solo declaraciones políticas inofensivas, sino que, al ser ratificados, se convierten en textos jurídicamente vinculantes, que generan obligaciones para los Estados Parte.

Por otra parte, si bien los TBIs buscan imponer límites al accionar de los Estados a fin de proteger a los intereses de los inversionistas, contienen escasas obligaciones para estos. Los TBIs tradicionales brindan al Estado anfitrión pocas herramientas para garantizar que la inversión apoyará el desarrollo sostenible (Simons, 2012). Si bien hay analistas quienes consideran que algunas responsabilidades básicas están implícitas en dichos instrumentos, la realidad es que los Estados anfitriones, por lo general, “no tienen medios en virtud de dichos tratados para abordar la conducta de los inversionistas en el caso de que ésta tenga un impacto negativo en los derechos humanos” (Simons, 2012).

Es entonces posible distinguir una clara asimetría entre obligaciones y derechos de las partes en un TBI tradicional, que podría ser generada porque en muchos casos “al gobierno de un país anfitrión le preocupa que las regulaciones estrictas ahuyenten la inversión extranjera directa...”, y porque, por otra parte los Estados en los que las multinacionales tienen su sede (domicilio) “tienen poco interés en responsabilizar a las empresas por el comportamiento lejos de casa” (Howen, 2012).

10 Actualmente las decisiones son irrecurribles con excepción de la causal de nulidad.

Frente a esto, han surgido propuestas para introducir responsabilidades explícitas en los textos de los TBIs. Por ejemplo, al condicionar las protecciones de los inversionistas al acatamiento de ciertas normas de responsabilidad corporativas como aquellas de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) o de la OCDE (Peterson, 2009). Sin duda, un medio para abordar el desequilibrio de poder entre los estados anfitriones y los inversores sería incluir en los TBIs obligaciones de Derechos Humanos que sean jurídicamente vinculantes para los inversores (Simons, 2012). A esto se sumarían otras iniciativas que han surgido como consecuencia de la dificultad de responsabilizar a empresas transnacionales, con gran influencia económica y política, ante violaciones de derechos humanos durante su actuación en el extranjero¹¹.

Ahora bien, también hay argumentos válidos para ser parte de un TBI. Por ejemplo, el mantener un TBI podría contribuir a mejorar el clima de inversión, por lo que puede ser utilizado como una herramienta para atraer inversiones extranjeras, lo cual no quiere decir que el tener un TBI es garantía de que en la práctica se atraerán dichas inversiones, esto dependerá de muchas otras variables (políticas públicas, seguridad jurídica, entre otros factores).

Otras premisas favorables para el mantenimiento y uso de estos instrumentos es que pueden contribuir a fomentar y expandir la cooperación económica y política entre los Estados Parte, así como también pueden contribuir a la estabilidad y previsibilidad del marco de políticas, fomentar el buen gobierno y el estado de derecho (UNCTAD, 2018). Además, desde el punto de vista del inversionista, es positivo que los TBIs brinden protección que es, de cierta manera, “independiente” de la legislación nacional del país anfitrión, en la medida que los TBI son instrumentos internacionales. Es decir, generan obligaciones de derecho internacional que tienen prevalencia sobre la legislación doméstica.

En esta misma línea, la UNCTAD señala que, en comparación con el derecho internacional consuetudinario, los instrumentos internacionales de inversiones mejoran la seguridad jurídica ya que los derechos de protección están especificados por el tratado, reducen los riesgos políticos de invertir en el extranjero, podrían facilitar la concesión de garantías de inversión por parte del país de origen y, en teoría, ayudarían a evitar la politización de las disputas de inversión (UNCTAD, 2018).

Tomando en consideración los cuestionamientos y críticas a los TBIs y frente a esto, analizar los beneficios que su suscripción procuraría, los Estados deben preguntarse si desean mantener este régimen.

11 Por ejemplo, el Ecuador lidera la iniciativa en el seno de la ONU para la creación de un instrumento jurídicamente vinculante sobre empresas y Derechos Humanos, desde el año 2014. Por otra parte, en febrero de 2022, la Comisión Europea publicó un proyecto de Directiva sobre la diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad, que apunta a garantizar que las empresas cumplan su deber de respetar y no causar efectos adversos en los derechos humanos, el medio ambiente y el buen gobierno.

3.- Ecuador y los TBIs

Durante los años 1965 y 2002, Ecuador suscribió veintinueve TBIs, veintiséis de los cuales fueron ratificados y entraron en vigor. Años más tarde, tomó la decisión de denunciarlos. Hoy apunta a una nueva perspectiva, sin perjuicio de lo cual deberá considerar los argumentos negativos y positivos que conlleva esta decisión y, eventualmente, concretar acuerdos más acordes con la tendencia global más moderna en relación al régimen internacional de inversiones.

3.1.-Denuncia de los TBIS

Eccuador denunció los TBIs mediante la expresión unilateral de su voluntad, sin ajustarse a los plazos establecidos en los respectivos TBIs. En ciertos casos, las contrapartes señalaron su conformidad con aceptar la denuncia. Sin embargo, en otros, los Estados exigieron que se cumplieran los plazos establecidos¹². La denuncia se produjo en dos etapas distintas. La primera, que inició en 2008, se realizó respecto de los TBIs suscritos con Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, República Dominicana, Rumanía, y Uruguay. En dichos casos, el proceso se llevó a cabo bajo las normas de la Constitución Política de 1998, por lo cual este implicó solamente el envío de notas a las Embajadas de la otra parte suscriptora a fin de informar la decisión del Gobierno del Ecuador de denunciar el instrumento internacional (CAITISA, 2017).

En esa ocasión Ecuador señaló como motivación que, una vez evaluado el impacto de los TBIs sobre la economía nacional, se concluía que estos no lograron “alcanzar su objetivo fundamental, es decir, motivar la atracción de capitales para la inversión productiva bilateral.”¹³ Sin embargo, agregó, que una vez que se definiera un nuevo marco jurídico y se tuviese un nuevo modelo acorde a ese esquema, se podría retomar la negociación de instrumentos similares. Añadió, asimismo, que se privilegiaría el tratamiento de la inversión en el contexto de “esquemas de integración más amplios.”

Posteriormente, con la entrada en vigor de la actual Constitución (2008) se inició una nueva etapa de denuncia. En enero de 2009, el entonces presidente Rafael Correa, solicitó autorización a la Comisión de Relaciones Internacionales de la Asamblea Nacional para denunciar los TBIs que aún seguían vigentes. La Comisión, a su vez, solicitó que se requiriera a la Corte Constitucional el dictamen respectivo previo a la denuncia de los instrumentos (Galindo, 2012). Finalmente, tiempo después de recibir los dictámenes de cons-

12 Por ejemplo, Países Bajos y España, que vencieron en 2021 y 2022, respectivamente.

13 Véase Nota N°5084/GVM/DGPEI/DGT/08 de 30/01/2008 dirigida a las Embajadas de la República de Cuba, República de El Salvador, República Dominicana, República de Guatemala, República de Paraguay, República de Uruguay (R.O. 452 de 23-10-2008) y Nota 4-3-10/08 de 1 de febrero de 2008 dirigido a la Embajada de la República de Rumania.

titucionalidad, el 16 de mayo de 2017, el expresidente Correa, emitió Decretos Ejecutivos por los cuales se daba por terminado los acuerdos restantes¹⁴.

La diferencia en el procedimiento se debe a la modificación de la normativa nacional ecuatoriana. Al respecto, la Corte Constitucional señaló que esta tiene competencia para resolver, mediante dictamen vinculante, la constitucionalidad de los instrumentos internacionales de acuerdo a lo determinado en los artículos 429 y 438 de la Constitución (Dictamen N° 023-10-DTI-CC, 2010), los cuales establecen que la Corte es el máximo órgano de interpretación constitucional, y que debe emitir un dictamen previo y vinculante de constitucionalidad de los tratados internacionales, previamente a su ratificación por parte de la Asamblea Nacional¹⁵.

3.2.- Análisis realizado por la Corte Constitucional

La Corte Constitucional consideró que los términos de los TBIs fueron concordantes con la normativa vigente a la fecha de su suscripción pero que, dicha situación cambió con las modificaciones de la normativa, en particular con la vigencia de la Constitución de 2008. En este sentido, en el análisis constitucional del TBI con España, señaló: “la estructura jurídica ecuatoriana ha asumido nuevos retos en el ámbito jurídico, político y económico, en razón de la adopción de un nuevo modelo constitucional e institucional, lo que “exige de manera inmediata la actualización de los compromisos internacionales de naturaleza preconstitucional, analizarlos y armonizarlos a la luz de la realidad jurídica contemporánea y la normativa constitucional...” (Dictamen N° 010-13-DTI-CC, 2013).

La Corte también señaló que, con la nueva normativa, el control constitucional de los tratados internacionales se lleva a cabo de una manera más concreta, debiendo responder las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional a los “verdaderos intereses del pueblo”, incluso se establecen prohibiciones para la celebración de nuevos tratados y convenios internacionales (Dictamen N° 023-10-DTI-CC, 2010).

El principal argumento esgrimido por la Corte en sus diferentes dictámenes es la incompatibilidad del texto de los TBIs con la normativa vigente del Artículo 422 de las Constitución que, en su primer párrafo, establece lo siguiente:

Art. 422.-No se podrá celebrar tratados o instrumentos internacionales en los que el Estado ecuatoriano ceda jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional, en controversias contractuales o de índole comercial, entre el Estado y personas naturales o jurídicas privadas.

14 Se procedió a denunciar los convenios con: Italia, Bolivia, Perú, España, Estados Unidos, Canadá, Argentina, Venezuela, Francia, Países Bajos, Suecia, Chile, Suiza, China, Alemania y Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

15 Ver también lo establecido en la Ley Orgánica de Garantías Jurisdiccionales y Control Constitucional -LOGJCC- (Art. 75, numeral 3, literal d. y 110 numeral 1).

La disposición citada se refiere a controversias entre el Estado y personas naturales o jurídicas privadas. Es decir, la prohibición señalada no se extienda a controversias entre Estados. Por otra parte, la prohibición se refiere a controversias “contractuales o de índole comercial”. Asimismo, se habla de “ceder jurisdicción soberana”, entendiéndose someterse al arbitraje internacional, en uno de los dos casos previamente indicados.

Sin embargo, en sus dictámenes la Corte no hizo un análisis profundo ni argumentado sobre cómo las provisiones de los diferentes TBIs contravenían la prohibición expresada en el Art. 422. Su argumentación no demuestra de una manera clara e inequívoca cómo las cláusulas que facultan a una de las partes en una eventual controversia a recurrir al arbitraje internacional implican una cesión de soberanía o cómo dichas controversias derivadas de la aplicación o interpretación de un TBI tienen carácter comercial o contractual.

Por el contrario, el razonamiento fue eminentemente político y dejó de lado el análisis basado en argumentación técnica legal. Así, en el dictamen del TBI con Suiza, la Corte señaló que estos instrumentos “ponen al Estado ecuatoriano en una condición pasiva y poco propositiva, por cuanto son tratados adoptados sin ningún proceso de negociación” (Dictamen N° 040-10-DTI-CC, 2010) sin respaldar esa aseveración. Asimismo, dentro del análisis del TBI con Italia utilizó como argumento para indicar que el someter al Ecuador al arbitraje internacional sería lesivo el que “no sería raro que se presenten experiencias (...) como las que ha descrito el señor presidente de la República”, lo que justificaría la intención del [ex] presidente de denunciar el instrumento (Dictamen N° 022-13-DTI-CC, 2013) .

En otros casos, el razonamiento utilizado fue impreciso. En el análisis del TBI con Bolivia (Dictamen N° 001-14-DTI-CC, 2014), la Corte no diferenció entre lo planteado por el Art. 8 que hace referencia a las controversias entre las Partes Contratantes (es decir Ecuador y Bolivia) con relación a la aplicación del TBI, y aquello establecido por el Art. 9, que se refiere a las controversias entre los inversionistas y el Estado receptor de la inversión. La Corte indicó que ambos artículos obligan al Estado a renunciar a su jurisdicción en favor de un tribunal ad-hoc. Sin embargo, el Art. 9 establece que la controversia *puede* ser sometida al tribunal competente del lugar donde se realizó la inversión o al arbitraje internacional, a pedido del inversionista. Además, la Corte usa de manera indistinta las frases “Partes Contratantes” y “Partes de la controversia”, lo que demuestra una confusión en los términos¹⁶.

En el mismo caso, la Corte manifestó que la provisión de dicho instrumento, que permite que, de existir controversias entre Estados Parte, y que no pudiesen ser resueltas por otro medio, se recurra al arbitraje no implica afectación a la soberanía nacional ni cesión de jurisdicción. Sin embargo, párrafos más adelante, la Corte pasa a indicar que tanto el Art.8 como el Art. 9 son inconstitucionales puesto que someter al Ecuador a un Tribunal Arbitral ad hoc se está renunciando a la “jurisdicción del Estado”, sin respaldar este argumento, ni explicar la evidente contradicción con el análisis previo que rechazaba esta tesis.

16 Por ejemplo, en el análisis incluido en la página 21.

Un caso semejante se encuentra en el análisis del TBI firmado con China (Dictamen N° 027-10-DTI-CC, 2010).

En ciertos casos, la Corte identificó otras normas de los acuerdos como incompatibles con otras secciones del texto constitucional. Así, por ejemplo, en el caso del TBI con Alemania, la Corte identificó como inconstitucional el Art. 7 de ese instrumento que señala que de existir disposiciones legales que fueren más favorables a las inversiones que el texto del tratado, prevalecerán las normas más favorables (Dictamen N° 023-10-DTI-CC, 2010). La Corte consideró que la norma contrariaba el principio de supremacía constitucional consagrado en el Art. 424 puesto que cualquier disposición (ya sean doméstica o derivada de instrumentos internacionales) debe “guardar armonía con el texto constitucional, por lo que no puede[n] ser aplicada de manera preferencial sobre [el] tratado sin antes ser objeto de control respecto a su compatibilidad con las normas constitucionales.”

En su criterio, una norma de derecho interno, aun cuando establezca condiciones más favorables, no puede contradecir el orden jerárquico establecido por la Constitución en el Artículo 425, por el cual un tratado internacional prevalece sobre otros tipos de normas. En tal sentido, se consideró que el aplicar la norma más favorable, podría en ciertos casos, atentar contra la normativa constitucional, y esto, a su vez atentaría al principio de jerarquía normativa y supremacía constitucional y esto, agregó, contraría el Art. 417 de la Constitución que indica que los tratados internacionales ratificados por el Ecuador deben sujetarse a lo establecido en la Constitución.

Sin embargo, no existió uniformidad en la aplicación del criterio descrito, puesto que al analizar el TBI con Argentina, cuyo texto incluye un artículo similar al del TBI con Alemania, la Corte presentó un razonamiento distinto y llegó a una conclusión distinta al indicar que dicho artículo guarda concordancia con lo que establece el artículo 3 numeral 5 de la Constitución que se refiere a los deberes del Estado y de la consecución del buen vivir (Dictamen N° 0003-013-DTI-CC, 2013). De tal manera, la Corte concluye que dicho texto es constitucional, contrariamente a lo indicado en su razonamiento con relación al dictamen del TBI con Alemania.

Un ejemplo evidente de la poca rigurosidad aplicada por la Corte Constitucional en sus análisis es el dictamen del TBI entre Ecuador y Suiza (Dictamen N° 040-10-DTI-CC, 2010). En ese caso, la Corte indicó que las normas del TBI eran “claramente” contrarias a la Constitución por transgredir la disposición del Art. 422 y ceder competencias del Estado a una instancia internacional de resolución de conflictos. Sin embargo, el TBI con Suiza no incluía un mecanismo de solución de SCIE, por el contrario, solo hacía mención de controversias entre Estados, en cuyo caso se recurría a la creación de un tribunal arbitral ad hoc, luego de haberse agotado la vía diplomática¹⁷.

17 Véase Art. 7 del "Tratado entre la República del Ecuador y la Confederación Suiza sobre Protección y Fomento de las Inversiones".

3.3.-Perspectiva actual del Ecuador frente a los TBIs

Mediante Decreto Ejecutivo N°1506 de mayo de 2013, el ex Presidente Correa creó la Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje en Materia de Inversiones –CAITISA- a fin de realizar “una acción fiscalizadora” desde el proceso de firma y negociaciones de los TBIS, las consecuencias de su aplicación, el contenido y compatibilidad con la legislación nacional, así como también la “validez y pertinencia de los procedimientos adoptados, los laudos y decisiones arbitrajes en contra de Ecuador (...)” (-CAITISA-, 2017). Su informe, presentando en 2017, concluyó, entre otras cosas, que los TBIs no fueron adecuadamente negociados ni tramitados, que contenían cláusulas contrarias a la normativa doméstica, que había una tensión entre los privilegios otorgados a los inversionistas extranjeros y las obligaciones estatales en materia de derechos humanos.

Asimismo, la CAITISA incluyó en sus recomendaciones el continuar con la denuncia de los TBIs que a esa fecha seguían vigentes y plantear un nuevo modelo de TBI que no incluyera una cláusula de SCIE pues, en su criterio, ese formato concedía derechos excesivos a los inversores extranjeros y ha dado lugar a abusos por parte de estos, por lo que sugirió, además, resolver las disputas en las cortes nacionales. Era evidente una “abierta hostilidad hacia el arbitraje internacional derivada de las múltiples demandas internacionales presentadas por inversionistas extranjeros y por decisiones contrarias a los intereses del Estado” (Marchán, 2010).

Consecuentemente, Ecuador expresó a la comunidad internacional su interés de suscribir nuevos TBIs y, en marzo de 2018, presentó un nuevo modelo de TBI a fin de ser utilizado para iniciar negociaciones bilaterales. La entonces Canciller María Fernanda Espinosa afirmó que se buscaba atraer una inversión extranjera directa respetuosa de la normativa en materia social, ambiental y laboral (MREMH, 2018). A pesar de esto, el modelo ecuatoriano no fue acogido con beneplácito por las contrapartes con quienes se iniciaron diálogos informales, debido principalmente a la ausencia de un mecanismo de SCIE (Primicias, 2019).

El modelo presentado por Ecuador en ese momento atendía a la interpretación del Art. 422 de la Constitución incluida en los dictámenes de la Corte Constitucional que establecieron que los mecanismos SCIE que estaban contenidos en los convenios analizados, eran contrarios a dicha norma. Debido a que, para su ratificación, un tratado internacional debe pasar el control constitucional de la mencionada Corte, una cláusula SCIE en la negociación de un TBI, podría dificultar ese proceso.

Tomando en consideración esta situación, en agosto de 2018, la entonces presidenta de la Asamblea Nacional del Ecuador presentó ante la Corte Constitucional una acción de interpretación, en la cual solicitó que se interprete el primer inciso del Artículo 422 de la Constitución (Admisión a Trámite de la Acción de Interpretación , 2019). En su argumentación manifestó que los TBIs no estarían cubiertos por la prohibición contenida en

dicho artículo por no ser instrumentos que generan controversias de naturales comercial o contractual. Si bien se esperaba que la interpretación de la Corte diera más luces en cuanto a la aplicación de dicho artículo constitucional en relación a los TBIs. En enero de 2022, la Corte decidió que la solicitud de la Asamblea desnaturalizaba la acción de interpretación constitucional que, en principio, debe ser abstracta, ya que estaría solicitando que se analice un supuesto específico (que un Tratado de inversión no se encasilla en el supuesto del Artículo 422), por lo que consideró que no era factible pronunciarse al respecto (Dictamen, 2022).

De manera paralela a esta situación, Ecuador ha continuado con acercamientos a distintos países que han mostrado interés en negociar con este estado (Primicias, 2019). Así, por ejemplo, en mayo de 2019, Ecuador y Países Bajos, suscribieron una declaración conjunta para promover la inversión y se comprometieron a iniciar negociaciones para suscribir un nuevo TBI (MREMH, 2019). Asimismo, se han iniciado negociaciones comerciales que incluyen capítulos sobre inversiones¹⁸. Solamente en un caso, con Brasil, se ha logrado concretar la negociación, exitosa, de un instrumento relacionado a inversiones, el Acuerdo de Cooperación y de Facilitación de Inversiones, suscrito en septiembre de 2019 y ratificado por el Ecuador en el 2020¹⁹. Cabe resaltar que Ecuador pudo avanzar en esta negociación ya que el instrumento no contiene una cláusula SCIE y la Corte Constitucional determinó que no requiere aprobación legislativa²⁰.

Ese es un hito muy relevante para el país, pues fue el primer instrumento en materia de cooperación y facilitación de inversiones en ser suscrito por Ecuador luego de la denuncia de los TBIs. Además, este instrumento contiene provisiones no solo para proteger inversiones sino para fomentar su promoción de generar un mayor contacto entre el sector público y privado para fines de cooperación. Además, incluye normas de responsabilidad social corporativa de los inversionistas, y disposiciones sobre medio ambiente, asuntos laborales, Derechos Humanos y salud²¹. El acuerdo, además establece puntos focales (“Ombudsmen”) para prevenir disputas entre las Partes, excluye de la cobertura a inversionistas que hubiesen incurrido en caso de corrupción.

Por otra parte, a partir de 2021, Ecuador regresó a formar parte del *Convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados* del CIADI²², instrumento que establece los lineamientos para el arreglo de diferencias relativas a inversiones extranjeras. Ecuador había denunciado dicho instrumento en 2009, y su regreso podría interpretarse como un mensaje de respaldo a las negociaciones de inversiones que se pretenden impulsar.

18 Por ejemplo, negociación de un acuerdo comercial entre Ecuador y México.

19 Segundo Suplemento del Registro Oficial N°268 de 17-08-2020.

20 Véase Dictamen No. 34-19-TI/19 de 4-12-2019 Sobre la necesidad de aprobación legislativa “Acuerdo de Cooperación y Facilitación de Inversiones entre la República del Ecuador y la República Federativa del Brasil”.

21 Véase Art. 14. Si bien se habla de “mejores esfuerzos” y carácter “voluntario” de las normas y principios, esto puede ser tomado como base para a futuro introducir el carácter vinculante.

22 La Corte Constitucional dictaminó que el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados (CIADI), no requiere de aprobación legislativa, previo a su ratificación (Dictamen, 2021). Sin embargo, es interesante analizar que, en su voto salvado, los jueces Enrique Herrería y Ramiro Ávila indicaron que, en su consideración, el Convenio CIADI, sí requería aprobación previa de la Asamblea Nacional, pues el artículo 419.7 debió ser analizado de forma concordante con el artículo 422, con el fin de preservar la unidad de la Constitución.

De manera simultánea al análisis que se realiza a nivel local sobre las negociaciones de los TBIs, a nivel internacional Ecuador ha participado activamente en las discusiones que se llevan a cabo en el seno del Grupo III (Reforma del Sistema de SCIE) de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) en relación con la posible reformatar del sistema de inversiones a nivel internacional. En este marco, ha planteado la necesidad de realizar reformas al SCIE en general y, principalmente, en torno a la implementación de un mecanismo que permita abordar la falta de coherencia, previsibilidad y la corrección de errores en la interpretación de laudos, y el exceso de mandato de los tribunales arbitrales; la necesidad de asegurar la independencia e imparcialidad de los árbitros; y de considerar la participación de terceros que puedan verse afectados por el laudo (UNCITRAL, 2019).

4.- Conclusiones

La denuncia de los TBIs por parte de Ecuador fue una decisión a la cual estaba facultado y para la cual no era imprescindible justificar sus motivaciones. Sin embargo, desde una perspectiva estratégica, se puede concluir que la forma en la que se la realizó (especialmente en una segunda etapa durante el 2017), sumada a otros pronunciamientos como los dictámenes de la Corte Constitucional, las conclusiones de CAITISA, las expresiones de altos funcionarios gubernamentales provocaron la sensación de un clima hostil hacia las inversiones extranjeras. De manera poco consecuente a dichos pronunciamientos, más tarde se declaró política de Estado la atracción y promoción de inversiones (Decreto Ejecutivo N° 252, 2017, Art. 1). A fin de ser coherentes con esa política y superar la sensación de hostilidad hacia las inversiones, es necesario contar con un marco regulatorio que genere confianza y seguridad a los inversionistas, razón por la cual se vuelve crucial reconsiderar las posibilidades que presentan los TBIs.

Como se apreció en este trabajo, un TBI elaborado con un formato tradicional no reúne las características que el contexto actual busca, ni propiciará el cumplimiento de las expectativas de desarrollo sostenible y mayor corresponsabilidad que tiene el Ecuador en su calidad de Estado receptor de inversiones. Aún cuando se reconoce que los TBIs son una herramienta útil para proteger y atraer la inversión extranjera, existe también un amplio acuerdo sobre la necesidad de reformar el sistema de inversiones, en general, y en particular las provisiones contenidas en dichos instrumentos. Es por tanto, coherente con esta tendencia mundial, la posición ecuatoriana de negociar TBIs con un formato que sea más acorde con el desarrollo sostenible y la evolución del sistema internacional de inversiones es decir negociar dichos instrumentos desde un nuevo paradigma sobre las inversiones.

Al haber denunciado sus TBIs, esta negociación se presenta para Ecuador como una oportunidad para hacer un análisis en retrospectiva de los elementos positivos y negativos con base a la experiencia mundial –y propia– acumulada en las últimas décadas con relación a este tema, circunstancia que debe ser aprovechada para tomar decidir qué tipo inversiones y bajo qué parámetros busca el país. Asimismo, es una oportunidad para

introducir elementos que anteriormente no eran tomados en cuenta en el espectro de las inversiones, como son la responsabilidad corporativa de los inversionistas, la protección de los derechos humanos, la mejor preservación de la capacidad regulatoria del Estado, así como diversas maneras de enfocar la prevención o eventual solución de controversias. La negociación llevada a cabo con Brasil es un ejemplo de que es posible concretar instrumentos que contengan elementos considerados de nueva generación y deberá ser tomada en cuenta para futuras negociaciones.

Para que Ecuador trabaje de una manera consecuente con su política de impulso a la atracción de inversión extranjera, es conveniente que continúe participando en los debates internacionales que se dan en los foros multilaterales sobre una posible reforma al sistema y que pueda posicionar el criterio nacional sobre el tema. Es asimismo imprescindible que continúe los diálogos y acercamientos con distintos Estados, lo que le permitirá encontrar una base común que pueda ser utilizada para la negociación. Es además indispensable que plantee elementos que guarden conformidad con la tendencia actual de buscar una mayor responsabilidad corporativa, y con la propia normativa interna del país.

La normativa nacional establece como imperativo que todas las normas guarden coherencia con las obligaciones nacionales e internacionales de derechos humanos que están reconocidas en la Constitución²³. El Estado está en la posibilidad de negociar un texto que le permita mantener su capacidad regulatoria en materia de políticas públicas y legislación, a fin de que, posteriormente, su accionar en este sentido, no constituya incumplimiento de sus obligaciones en el marco del TBI.

Finalmente, es necesario considerar que la inversión extranjera puede hacer contribuciones positivas y necesarias para el desarrollo y que, en tal sentido, un TBI podría ser aprovechado por el país para contribuir a sus objetivos de desarrollo o, del mismo modo, un TBI mal enfocado o negociado, puede ser un instrumento que limite la capacidad estatal para regular. Es por tanto indispensable contar con un equipo negociador preparado en la materia, que esté en la capacidad de negociar con su contraparte la mejor alternativa para los intereses nacionales y que además, incluya un texto con la evidente intención de las partes de proteger los derechos humanos y contribuir positivamente a la consecución de los objetivos nacionales de desarrollo. Dicho equipo deberá tomar en cuenta las obligaciones de Ecuador en materia de derechos humanos a fin hacer que el texto del TBI permita al país un margen de maniobrabilidad en materia de políticas públicas para la protección y efectiva vigencia de los Derechos Humanos, por ejemplo, considerando mecanismos tales como la cláusula de excepción o una alternativa similar a una denegación de beneficios para inversionistas que incumplan con sus responsabilidades.

La política actual de Ecuador es abrirse al mundo y atraer inversiones, y la negociación de TBIs es una de las vías planteadas por el actual gobierno para lograrlo. La pregunta que puede surgir entonces es si la negociación de TBIs es suficiente para conseguirlo.

23 Véase Art. 424 de la Constitución de la República.

La respuesta es no. Como se ha descrito a lo largo de este artículo, este tipo de instrumentos pueden incidir en la generación de un clima de mayor confianza para los inversores e incentivar el flujo de las inversiones. Sin embargo, no garantizan por sí solos, la llegada de inversiones. Los TBIs no sustituyen a las políticas nacionales ni a las regulaciones que deben existir en el estado en esta materia. Los TBIs deben ser considerados, no de manera aislada, sino dentro de un contexto nacional determinado y que contemple objetivos similares. Es decir, dentro de una política nacional que los considere como una herramienta más para cumplir los objetivos de desarrollo que se ha planteado.

En tal sentido, los TBIs no pueden ser considerados intrínsecamente positivos o negativos. La efectividad del TBI dependerá de la forma en que fue negociado y también de la capacidad del Estado de implementarlo positivamente. Es labor del Estado utilizar esta herramienta de una manera que, en el marco de una política nacional respetuosa de los Derechos Humanos, y que mantenga sus propias prioridades, favorezcan el desarrollo sostenible del país. Los equipos negociadores del Ecuador deberán liderar las futuras negociaciones de una manera que permita incorporar en los TBIs elementos beneficiosos para el país, en sintonía con las nuevas tendencias en la materia.

Referencias

- Admisión a Trámite de la Acción de Interpretación , Caso NS. 0002-18-IC (Corte Constitucional 16 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://portal.corteconstitucional.gob.ec/BoletinSeptiembre/Admision/0002-18-IC.pdf>
- Bohoslavsky, J. P., & Justo, J. B. (Marzo de 2015). Inversiones Extranjeras y Derechos Humanos: entre la permanencia y el cambio. *Revista de la Secretaria del Tribunal Permanente de Revisión*, 5, 65-94. Recuperado el Diciembre de 2018, de <http://www.revistas-tpr.com/index.php/rstpr/article/view/123/121>
- Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones –CAITISA- (2017). *Informe Ejecutivo*. Quito.
- Constitución de la República del Ecuador (Registro Oficial N° 449 20 de Octubre de 2008).
- Decreto Ejecutivo N° 252. (22 de Diciembre de 2017). Quito, Ecuador.
- Decreto Ejecutivo N° 335, Tratado entre la República del Ecuador y la República Federal de Alemania sobre Fomento y Recíproca Protección de Inversiones de Capital (23 de Mayo de 1997).
- Dictamen, No. 5-21-TI/21 (Corte Constitucional 30 de Junio de 2021).
- Dictamen, No. 2-18-IC/22 (Corte Constitucional 12 de Enero de 2022).
- Dictamen N° 0003-013-DTI-CC, Caso N° 0009-10-TI (Corte Constitucional 17 de Enero de 2013).
- Dictamen N° 001-14-DTI-CC, Caso N° 0014-13-TI (Corte Constitucional 15 de Enero de 2014).
- Dictamen N° 010-13-DTI-CC, Caso N° 0010-11-TI (Corte Constitucional 25 de Abril de 2013).
- Dictamen N° 022-13-DTI-CC, Caso N° 0015-13-TI (Corte constitucional 17 de Julio de 2013).
- Dictamen N° 023-10-DTI-CC, Caso N°0006-10-TI (Corte Constitucional 24 de Junio de 2010). Recuperado el 2019, de http://portal.corteconstitucional.gob.ec/Raiz/2010/023-10-DTI-CC/REL_SENTENCIA_023-10-DTI-CC.pdf

- Dictamen N° 027-10-DTI-CC, Caso N°d 0004-10-TI (Corte Constitucional 29 de julio de 2010).
- Dictamen N° 040-10-DTI-CC, CASO N.o 0012-10-T (Corte Constitucional 11 de Noviembre de 2010).
- Galindo, A. (2012). Ecuador en , 10 de mayo de 2012, página 252. . En J. Hamilton, O. García-Bolívar, & H. Otero, *Latin American Investment Protections Comparative Perspectives on Laws, Treaties, and Disputes for Investors, States and Counsel* (págs. 245-292). Brill. Recuperado el Julio de 2019, de https://brill.com/view/book/edcoll/9789004218642/B9789004218642_010.xml
- Gutiérrez, M. T., & Quintero, A. (2016). Hacia la Construcción de un régimen internacional de protección a la inversión extranjera. *Norteamérica*, 11(2), 109-137. Obtenido de <https://www.science-direct.com/science/article/pii/S1870355018300132>
- Howen, N. (2012). *Busines, Human Rights and Accountability*. En P. Alston, & R. Goodman, *International Human Rights*. Oxford: Oxford University Press.
- Marchán, J. M. (1 de Septiembre de 2010). El Tratamiento del arbitraje en la nueva Constitución ecuatoriana. (U. S. Quito, Ed.) *Juris Dictio*, 12, 201-215. Recuperado el 30 de 12 de 2019, de researchgate.net/publication/321892062_El_tratamiento_del_arbitraje_en_la_nueva_Constitucion_ecuatoriana/citation/download
- Marchán, J. M. (9 de Octubre de 2014). *Tratados Bilaterales de Inversión en el Ecuador*. Recuperado el Diciembre de 2018, de Pérez Bustamante & Ponce: http://www.pbplaw.com/tbis-ecuador/#_edn1
- MREMH. (Enero de 2018). *Agenda de Política Exterior 2017-2021*. Quito, Ecuador.
- MREMH. (25 de Febrero de 2018). *Cancillería presenta los nuevos convenios bilaterales de inversión*. Obtenido de <https://www.cancilleria.gob.ec/cancilleria-presenta-los-nuevos-convenios-bilaterales-de-inversion/>
- MREMH. (2018 de marzo de 2018). *Ecuador propone nuevos acuerdos de inversión que protegen al país y defienden los derechos humanos*. Obtenido de MRMH: <https://www.cancilleria.gob.ec/ecuador-propone-nuevos-acuerdos-de-inversion-que-protegen-al-pais-y-defienden-los-derechos-humanos/>
- MREMH. (13 de Mayo de 2019). *Ecuador y Países Bajos suscriben acuerdo para promoción de inversiones*. Obtenido de Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana: <https://www.cancilleria.gob.ec/ecuador-y-paises-bajos-suscriben-acuerdo-para-promocion-de-inversiones/>

- Peterson, L. E. (2009). *Derechos Humanos y Tratados Bilaterales de Inversión*. Quebec: Centro Internacional de Derechos Humanos y Desarrollo Democrático.
- Primicias. (2019). *Sin los TBI, los empresarios optan por la cautela antes de invertir en Ecuador*. Obtenido de Primicias.ec: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/tratados-bilaterales-inversion-ecuador/>
- Simons, P. (2012). International Law's Invisible Hand and the Future of Corporate Accountability for Violations of Human Rights. En P. Alston, & R. Goodman, *International Human Rights*. Oxford: Oxford University Press.
- UNCITRAL. (17 de Julio de 2019). *Posible reforma del sistema de solución de controversias entre inversionistas y Estados (SCIE) Comunicación del Gobierno de la República del Ecuador*. (N. Unidas, Ed.) Recuperado el 31 de Diciembre de 2019, de Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: <https://undocs.org/es/A/CN.9/WG.III/WP.175>
- UNCTAD. (2015). *Investment Policy Framework for Sustainable Development*. United Nations.
- _____ (2015). Transformación del régimen de acuerdos internacionales de inversión -documento TD/B/C.II/EM.4/2). *Reunión de expertos sobre la transformación del régimen de acuerdos internacionales de inversión: el camino por recorrer*, (págs. 1-21). Ginebra.
- UNCTAD. (2017). *Reforma del régimen de acuerdos internacionales de inversión: fase 2 (TD/B/C.II/MEM.4/14)*. Junta de Comercio y Desarrollo. Ginebra: Naciones Unidas. Recuperado el 29 de Diciembre de 2019, de https://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ciimem4d14_es.pdf
- UNCTAD. (2018). *UNCTAD's Reform Package for the International Investment Regime*. (T. propia, Trad.) Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. Obtenido de <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/1183/unctad-s-reform-package-for-the-international-investment-regime-2017-edition->
- UNCTAD. (2019). *Informe de Inversiones en el Mundo 2019 Zonas Económicas Especiales- Mensajes Clave y Panorama General*. - Ginebra: Naciones Unidas. Obtenido de https://unctad.org/es/system/files/official-document/wir2019_overview_es.pdf
- UNCTAD. (2019). *Evolución reciente del régimen internacional de inversiones: balance de las medidas de reforma de la fase 2*. Ginebra: ONU. Obtenido de https://unctad.org/system/files/official-document/ciid42_es.pdf

UNCTAD. (2019). *Fact Sheet On Investor-State Dispute Settlement cases in 2018*. Naciones Unidas. Recuperado el 28 de Diciembre de 2019, de https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaepcbinf2019d4_en.pdf

UNCTAD. (2019). *International Investment Agreement Navigator*. Recuperado el 27 de Diciembre de 2019, de Ecuador: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/61/ecuador?type=bits>)

UNCTAD. (Diciembre de 2021). *Investment Policy Hub*. Recuperado el 2022, de UNCTAD: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/country/61/ecuador/respondent>

UNCTAD. (2022). *World Investment Report -International Tax Reforms and Sustainable Investment-*. Ginebra: Naciones Unidas. Recuperado: Junio de 2022 https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_en.pdf





CAPÍTULO 8

Integración regional, ¿es útil para promover las exportaciones de Ecuador?

Carmen Amelia Coral-Guerrero, PhD.

carmen.coral@uisek.edu.ec

Elena Burgaleta Pérez, PhD.

elena.burgaleta@uisek.edu.ec

Dennis Lema Vargas

dplema.lni@uisek.edu.ec

Resumen

A lo largo de este capítulo se propone una reflexión sobre la situación de Ecuador en los procesos de integración regional e internacional. El actual escenario muestra los cambios generados en el país con relación a su posicionamiento en el mercado regional e internacional, especialmente en los procesos de integración en la Comunidad Andina (CAN), así como los acuerdos comerciales con la Unión Europea (UE). Esta revisión permite analizar los resultados de estos procesos de integración, así como las consecuencias de la tendencia de los últimos años en el incremento de Tratados de Libre Comercio (TLC) especialmente con Estados y China. Los resultados muestran que, si bien la presencia de Ecuador en el comercio internacional a través de los procesos de integración ha supuesto un incremento en la balanza comercial, la dependencia de la exportación de productos primarios supone un obstáculo a la hora de competir en el mercado y negociar tratados comerciales en la región. La diversificación de la oferta exportable de productos no tradicionales con valor agregado es, por lo tanto, uno de los principales retos para la transformación productiva del país.

1. Introducción

El nuevo orden económico mundial es cambiante y las regiones se han fortalecido en la última década, los acuerdos comerciales regionales datan de finales de la segunda guerra mundial, cuando veintitrés países impulsados a prevenir una nueva guerra, particularmente, el 30 de octubre de 1947, firmaron el Acta Final del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) tras un período de intensas negociaciones. Los negociadores principales, que habían mantenido profundas discrepancias sobre el nivel de ambición que debían alcanzar las negociaciones, lograron al final superar sus diferencias (OMC, 2022).

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT por sus siglas en inglés (General Agreement on Tariffs and Trade), que entró en vigor en 1948, fue el instrumento internacional que rigió el comercio de mercancías durante casi medio siglo. Es necesario destacar que el principio de no discriminación como garantía de la igualdad de sus partes contratantes, fue el principal fundamento de esta nueva estructura jurídica de carácter multilateral. Luego, en 1995, nace la Organización Mundial de Comercio – OMC – como la primera organización internacional que surge después del largo proceso conocido como la “guerra fría”, y se constituye como una de las principales estructuras institucionales de gobernanza mundial, dentro de un esquema económico caracterizado por la interacción e interdependencia de los sujetos del derecho internacional en el marco de la globalización. De este modo se consolida el sistema multilateral de comercio – SMC –, así

como el ordenamiento jurídico producto de su vigencia, el cual, mantiene en lo sustancial los fundamentos del antiguo GATT, es decir, el *principio de no discriminación* continúa siendo la piedra angular sobre la cual se edifican todos los acuerdos que se negocian en la organización (García, 2008). La OMC mantiene los principios, y amplía el espectro de mercancías o bienes, pasando a los servicios como una prioridad del comercio mundial, unida a los desafíos de la propiedad intelectual, la tecnología y la inteligencia artificial.

Durante estas décadas el crecimiento de la firma de acuerdos multilaterales o acuerdos regionales se ha incrementado de manera acelerada pasando de un total de 20 acuerdos en los años noventa a más de 300 acuerdos en el año 2022 (OMC, 2020) en particular el auge de la firma de acuerdos se da a finales de la guerra fría, a mediados de los años noventa, con un crecimiento en todos los continentes. En el continente europeo, lo que hoy conocemos como Unión Europea, empieza a gestarse para promover el rescate de la economía a través de acuerdos sectoriales como CECA Comunidad Europea del Carbón y el Acero 1.952 y EURATOM, Comunidad Europea de Energía Atómica 1.958 (Quispe-Remón, 2020) y de esta manera han pasado por las diferentes fases de la integración regional, hasta alcanzar el máximo nivel como lo es la unión económica, actualmente conformada por 27 Estados europeos, la Unión Europea ha alcanzado una unión monetaria en 19 de sus 27 países miembros y dinamiza el comercio mundial. En la región asiática la ASEAN (Association of South East Asian Nations) es pionera en la integración económica de Asia oriental y también desempeña un papel central en la cooperación regional del área. ASEAN fue fundada en agosto de 1967 por sus cinco países miembros originales: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia (Ishikawa, 2021). Actualmente, ASEAN cuenta con 10 Estados miembros y su objetivo principal es acelerar el crecimiento económico y fomentar la paz y la estabilidad regionales (ASEAN, 2022).

En el continente americano, en el 1994 en Miami, Estados Unidos se da inicio al llamado ALCA (Asociación de Libre Comercio de las Américas) como el nacimiento de un bloque comercial en toda América, desde Alaska hasta la Patagonia. De acuerdo a (Guevara, 2000) esta iniciativa respondía a los avances de la integración europea y la necesidad de fortalecer un mercado de 800 millones de personas y un PIB combinado de 21.000 mil millones de USD, tomar al dólar como moneda única e iniciar con la paridad del dólar frente a la divisa local y de tal manera, rescatar la pérdida de protagonismo de Estados Unidos a nivel mundial.

Esta iniciativa fracasó desde sus inicios por la fragmentación política de los países, el débil avance de la integración latinoamericana y la falta de confianza entre los países de la región, en particular, Cuba y Venezuela, quienes fueron los principales adversarios llevando una propuesta denominada ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América), una plataforma de integración de los países de América Latina y el Caribe, que pone énfasis en la solidaridad, la complementariedad, la justicia y la cooperación. Es una alianza política, económica y social en defensa de la independencia, la autodeterminación y la identidad de los pueblos que la integran que nació en diciembre de 2004 (SENAE, 2022). Dicha alianza no ha logrado sus objetivos en materia comercial y se ha perfilado como una estrategia de carácter netamente político.

Para equilibrar el comercio a nivel mundial, debido a las distorsiones frente al grado de desarrollo de los países se establece el SGP, Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios. Los países menos desarrollados (LDCs, por sus siglas en inglés) generalmente reciben tratamiento preferencial para ciertos productos y reducciones arancelarias significativas. Como se establece en la Resolución 21 (ii) adoptada en la II Conferencia de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) en Nueva Delhi en 1968,

...los objetivos del sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en favor de los países de menor desarrollo relativo, deberían ser: aumentar los ingresos de exportación de esos países, promover su industrialización, y acelerar el ritmo de su crecimiento económico (SICE, 2022).

En América Latina ya se discutía sobre la integración y la cooperación regional, desde el siglo XIX en el periodo de la independencia, algunos de los ejemplos del esfuerzo de este tipo de integración fueron la Gran Colombia, la Confederación Centroamericana, entre otras (Birle, 2018). Por otro lado, el regionalismo latinoamericano contemporáneo—tanto el “viejo regionalismo” de los años sesenta, como el “nuevo” de los años noventa— ha respondido al propósito de ampliar los márgenes de autonomía de los países de la región (Sanahuja, 2019). La integración en el continente ha pasado por tres etapas, aunque solo la última ha dado resultados duraderos. A fines de la década de 1950 y principios de la de 1960, surgieron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA), y su éxito inicial se convirtió rápidamente en un fracaso. La segunda fase se inició a fines de la década de 1960 con la formación de la Comunidad Andina (CAN) y la Comunidad del Caribe (CARICOM), que corrieron la misma suerte que sus antecesoras. La tercera fase se inició con la transición democrática en la década de 1980 cuando surgió en la región una nueva esperanza. Hoy el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y el nacimiento de CAN y el MCCA, MERCOSUR (A. Malamud, 2011).

Ecuador presenta uno de los menores grados de integración de la región, comparado con Perú (21) y Colombia (17), Ecuador cuenta con (10) tiene un menor número de acuerdos de integración regional, siendo los más dinámicos, tanto comercial como políticamente, los suscritos con la Comunidad Andina de Naciones y con la Unión Europea. Por lo tanto, en el presente capítulo nos centramos en revisar estos dos acuerdos principalmente.

Los objetivos de este capítulo son determinar el alcance de la integración económica y definir si la integración regional es un mecanismo que permite a Ecuador promover sus exportaciones. Para ello se ha realizado un estudio descriptivo, utilizando una modalidad de investigación documental apoyado en documentos de origen institucional de la Comunidad Andina de Naciones, Unión Europea, Organización Mundial del

Comercio, CEPAL, el Banco Mundial y el Banco Central del Ecuador. Esta metodología nos ha permitido analizar si existen beneficios de la integración económica, para ello, se ha elegido a los dos acuerdos vigentes que generan el mayor número de exportaciones: la Unión Europea y la CAN, respectivamente.

Lo que resta del capítulo se encuentra organizado de la siguiente manera: un marco teórico para comprender la integración regional a nivel mundial y regional, la metodología utilizada en el estudio de carácter descriptivo, los principales resultados a los que se ha llegado analizando las bases de datos de los organismos internacionales y finalizamos con la discusión sobre si para Ecuador es necesario firmar más acuerdos de integración o mantener las relaciones con beneficios unilaterales, como es el caso de su principal socio comercial, Estados Unidos. Posteriormente, se concluye que Ecuador ha dejado de pertenecer a los LDCs por lo que el Sistema Generalizado de Preferencias o los beneficios unilaterales de los acuerdos comerciales han quedado atrás, Ecuador se encuentra en capacidad de negociar acuerdos comerciales en calidad de socio comercial y no de beneficiario, condición que promueve una postura paternalista. Para que Ecuador pueda crecer en el comercio de bienes y servicios, a la vez que incrementar la inversión extranjera, debería firmar acuerdos inteligentes con socios comerciales que permitan mejorar su infraestructura productiva enfocada en las manufacturas como es el caso de la CAN, o bien, fortalecer su agroindustria con productos que apunten a la mitigación del cambio climático como es el caso de la Unión Europea, finalmente, se encuentran las referencias.

2. Marco teórico

2.1 La integración regional en el nuevo orden mundial

Nos encontramos frente a los desafíos que nos impone la globalización, en un mundo cada vez más conectado comercial y virtualmente. “La integración regional es un proceso multidimensional, que abarca no solo las temáticas económicas y comerciales, sino también las políticas, sociales, culturales y ambientales” (CEPAL, 2014b). Además, esta puede ser entendida como una maniobra por parte de los Estados que de manera individual no pueden garantizar sus intereses, y es por estos motivos que intentan cumplirlos de manera conjunta con otros (A. Malamud, 2011).

Existen algunas razones de peso, nacionales e internacionales, que impulsan a los países a negociar acuerdos comerciales regionales, entre ellas: acceso preferencial a mercados, atracción de inversiones, establecimiento de relaciones pacíficas, incremento del poder de negociación en la esfera internacional, consolidación de reformas políticas nacionales /domésticas, alternativas al multilateralismo, profundización de la liberación comercial existente, los acuerdos comerciales regionales ofrecen beneficios que van más allá del comercio. En realidad, estos acuerdos son extremadamente complejos y abarcan un amplio abanico de disciplinas (Shearer & Joaquim, 2017).

La mayor parte de la literatura reconoce los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) como “trampolines” que resultan beneficiosos para el comercio entre los países miembros y, además, producen efectos de creación del comercio, siempre y cuando los países miembros practiquen un regionalismo abierto o continúen liberalizando el comercio con los países no miembros (Shearer & Joaquim, 2017).

La integración regional tiene varios niveles de integración económica. Del menos integrado al más integrado, son: área de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica y unión política (Hill, 2011). En un área de libre comercio se suprimen todas las barreras al comercio de bienes y servicios entre los países integrantes, en la unión aduanera se eliminan las barreras comerciales entre los estados miembros y se adopta una política comercial exterior común, en el mercado común, no hay barreras al comercio entre los países miembros, se respeta una política comercial exterior común y se acepta el libre tránsito de los factores de producción entre ellos, La unión económica consiste en el libre tránsito de productos y factores de producción entre estados miembros y la adopción de una política común de comercio exterior, pero, además, requiere de una moneda común, la homologación de las tasas impositivas de los miembros y políticas monetarias y fiscales comunes, el paso a una unión económica suscita el tema de cómo hacer que una burocracia coordinadora asuma su responsabilidad ante los ciudadanos y las naciones miembros. Esta respuesta asume la forma de unión política.

En la unión económica, la región puede elaborar su propio diagnóstico y definir su visión de futuro, compartir sus propias historias explicando los roles, géneros que aspiran a jugar en el escenario internacional que quiere trabajar con Estados Unidos, la Unión Europea, China y otros países del mundo y quiere participar en debates sobre los principales temas de la agenda mundial (CEPAL, 2014b).

La dimensión productiva de la integración y su contribución a la estrategia de cambio estructural para la igualdad que la CEPAL viene planteando a la región desde 2010, es un proceso de continuo análisis, existen factores que se destacan en los procesos de integración como el acelerado cambio tecnológico, el creciente peso económico de Asia y en general de las economías emergentes, la irrupción de las cadenas mundiales de valor y la tendencia a la conformación de macrorregiones integradas (CEPAL, 2014a).

2.2 Integración Regional a nivel Mundial

La integración regional de la UE la sitúa como “Patrón o excepción”. Para otros grupos regionales ya tomados se considera esta experiencia un punto de referencia para los logros por sus propias peculiaridades, fundamentalmente o como fenómeno único, en un marco dinámico para la integración regional a nivel mundial generando escenarios de comparación directa o indirecta (Levi, 2011).

En muchos casos, el análisis desde una perspectiva histórica evolutiva no tiene en cuenta la diversidad de factores políticos que juegan un papel importante en la consolidación, en particular, cómo las capacidades institucionales pueden generar hojas de ruta dinámicas, según el establecimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE), los tiempos y las diferentes etapas de la consolidación de la Unión Europea (CLACSO, 2019).

El estudio de los procesos de integración tiene una tradición eurocéntrica, especialmente en las comparaciones globales, esto en muchos casos sentó un ejemplo de arquitectura europea para otras regiones, en este sentido, juega un papel importante el hecho de que el proceso de integración europeo haya fijado unos parámetros especialmente en la construcción del mercado exterior (Fernández, 2019).

2.3 Panorama de la integración en América Latina

La integración es el camino para alcanzar las metas políticas, económicas, sociales y culturales que los países se propongan. A principios de la década de 1990 se inició en América Latina un nuevo período de regionalismo, caracterizado por la lógica de la liberalización comercial, con el comercio como eje de integración en el marco del Consenso de Washington (Altmann, 2017).

2.3.1 La Comunidad Andina de Naciones

Nacida en 1969 en el marco de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que amenazaba con reproducir la lógica centro-periferia entre los grandes países de la región” (Gil & Paikin, 2013).

En primer lugar, es el proceso de integración más antiguo del continente, con más de 40 años. En segundo lugar, a nivel institucional, la Comunidad Andina es un modelo que ha intentado replicar las múltiples instituciones de la Unión Europea en la región, colocándola en el centro del debate entre dinámicas supranacionales e intergubernamentales (Gil & Paikin, 2013).

2.3.2 Alianza del Pacífico

La aparición oficial de la Alianza del Pacífico en el Observatorio Paranal de Chile a principios de junio de 2012 planteó nuevos interrogantes y realidades en el proceso de integración regional de América Latina.

En abril de 2011, cuando los presidentes de la Alianza lanzaron el proyecto, respaldaron explícitamente la libre circulación de personas, capitales, bienes y servicios. Por ello, en la Declaración de Lima señalan que la Unión promueve la circulación de personas, empresas y la facilitación de la migración, incluida la cooperación policial; comercio e integración (C. Malamud, 2012).

3. Metodología

Se ha realizado un estudio descriptivo, utilizando una modalidad de investigación documental apoyado en documentos de origen institucional de la Comunidad Andina de Naciones, Unión Europea, Organización Mundial del Comercio, CEPAL, el Banco Mundial y el Banco Central del Ecuador. Esta metodología nos ha permitido analizar si existen beneficios de la integración económica. Para ello, se ha elegido a los dos acuerdos vigentes que generan el mayor número de exportaciones: la Unión Europea y la CAN, respectivamente

4. Resultados:

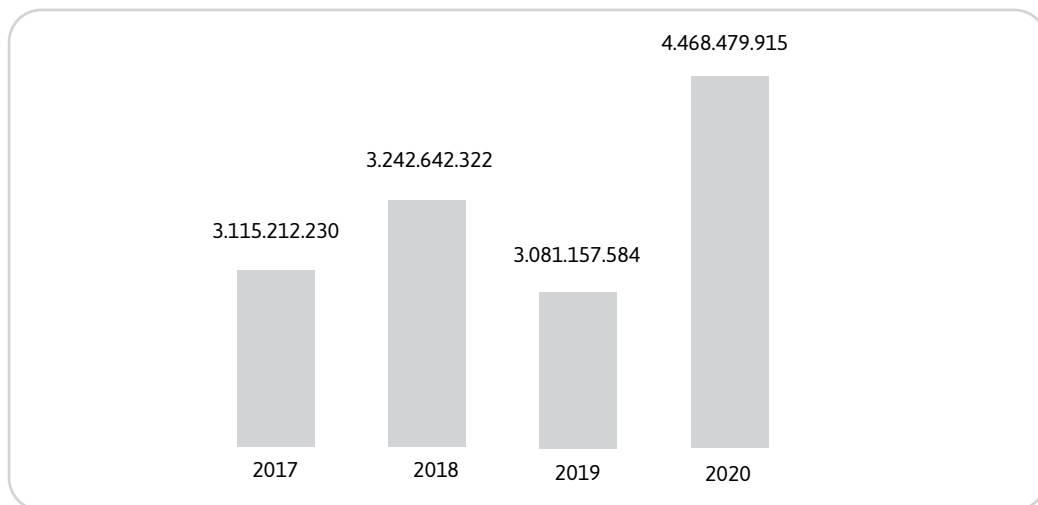
En el presente apartado se encuentran los principales resultados de análisis de las exportaciones de Ecuador, tanto a la Unión Europea como a la CAN. Se ha realizado un análisis al comportamiento de las exportaciones petroleras y no petroleras, así como de sus productos para determinar el beneficio del acuerdo y el impacto en la oferta exportable.

4.1 Análisis Ecuador Unión Europea

El acuerdo multipartes con la Unión Europea, que entró en vigor a partir de 2017, beneficia las exportaciones ecuatorianas que concentradas principalmente en productos de la agroindustria y ha apalancado las exportaciones de asociaciones y cooperativas de comercio justo, la producción orgánica y los certificados ambientales.

Conforme a **gráfica 1**, y a partir de un análisis Global se puede ver que del año 2017 al 2020 existió un aumento de 11,34% lo que representa 353.267.685. Las principales exportaciones de Ecuador a este bloque económico en el año 2020 fueron: bananas, incluidos los plátanos frescos o secos, crustáceos; con cáscara o no, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera, ahumado, cocido o no antes o durante el ahumado; Preparaciones y conservas de pescado, caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de Pescado; Minerales de los metales preciosos y sus concentrados y Cacao en grano, entero

Gráfica 1.
Valor total en miles de millones de las exportaciones de Ecuador hacia la Unión Europea desde el año 2017 al 2020.



Fuente: (OEC, 2022). Elaborado por: Autores

o partido, crudo o tostado. Las exportaciones ecuatorianas se han visto beneficiadas con la firma del acuerdo multipartes y en particular los provenientes de la agroindustria y de asociaciones de comercio justo.

En materia de exportaciones, la UE también ganó gracias a la calidad y regularidad de los productos que importó de Ecuador. El 80% de las importaciones desde la UE al país fueron mayormente de bienes de capital y de tecnología agrícola que estimularon directamente al sector productivo ecuatoriano. En tanto, la balanza comercial continúa siendo favorable para Ecuador al alcanzar en 2020 un superávit comercial con la UE de EUR 1 401 millones superando los EUR 551 millones registrados en el año anterior (Unión Europea, 2022).

Otro de los logros de este acuerdo, es la disminución de precios en los productos importados gracias a la desgravación arancelaria progresiva, que en este 2022, se aplicará en 1.326 productos que ingresarán desde la UE con un arancel cero.

La estrategia de cooperación internacional de la Unión Europea “De la granja a la mesa”, ha fortalecido la exportación de bienes agrícolas en particular orgánicos que tienen una alta demanda en mercados como el alemán, holandés e italiano principalmente, quienes son los principales compradores de productos orgánicos en la región.

Los alcances del acuerdo también se amplían a otras cuestiones de carácter migratorio como la exención de visado Schengen a los ecuatorianos, particular que ya fue otorgado previamente a Perú y Colombia. Se espera obtener este beneficio a finales de este

año 2022. La cooperación internacional y la inversión europea en Ecuador se ha fortalecido desde la firma del acuerdo lo que permite canalizar recursos para la capacitación técnica y la puesta en marcha de empresas europeas en Ecuador.

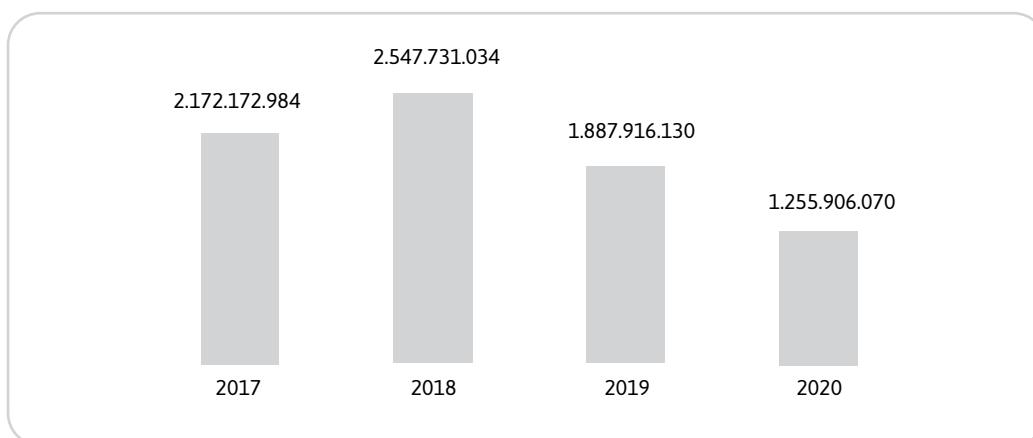
A continuación, se analizan las exportaciones de Ecuador frente a la CAN.

4.2 Análisis Ecuador - CAN

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) integrada actualmente por Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador acaba de celebrar su LII aniversario y se consolida como uno de los principales socios comerciales en materia de bienes manufacturados o elaborados. A continuación, se revisan las exportaciones petroleras y no petroleras.

Gráfica 2.

Valor total en miles de millones de las exportaciones de Ecuador hacia la CAN desde el año 2017 al 2020.



Fuente: (OEC, 2022). Elaborado por: Autores

En la **gráfica 2** se puede observar el valor total en miles de millones de las exportaciones que realizó Ecuador a la CAN. Se observa que del año 2019 al 2020 se dio un decremento de 50,32%, lo que representa una disminución de 632.010.060. En un análisis Global del 2017 al 2020 se puede observar que igual se dio una disminución de 72,96%, lo que representa un decremento en exportaciones de 916.266.914. Las principales exportaciones a este bloque comercial en el año 2020 fueron: preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado; tableros de partículas,

y tableros similares, de Madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos; aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente; flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma y energía eléctrica.

Las exportaciones de productos no tradicionales a los países miembros de este acuerdo muestran un incremento importante, para el caso de las exportaciones al interior del bloque andino el 90% de estas exportaciones son representadas por 457 productos para el año 2019 (CAN, 2020), lo que demuestra una mayor diversificación de la oferta exportable andina en el marco intracomunitario en relación con el extracomunitario, lo que ha permitido alcanzar un mayor grado de diversificación, convirtiéndose por lo tanto, en un mercado atractivo para la exportación de manufacturas y elaborados.

La CAN se encuentra ante la oportunidad de poner en marcha normas que permiten avanzar en la integración regional, más allá del campo comercial y que son indispensables para fortalecer su objetivo de mejorar el nivel de vida y desarrollo equilibrado de los habitantes de los países miembros mediante la integración y la cooperación económica y social. Algunas de las normas más relevantes son:

Comunicación: Desde enero de 2022, ciudadanos de los países de la CAN podrán comunicarse sin recargos adicionales por itinerancia “roaming”, de acuerdo a la decisión 854 acercando a los habitantes andinos y facilitando los negocios.

Ciudadanía andina: la decisión 878 establece el Estatuto Migratorio Andino, que abre la puerta a “una novedosa integración” de los 111 millones de habitantes del espacio regional, el estatuto tiene por objeto regular el derecho comunitario andino en materia de circulación y residencia de los ciudadanos andinos y sus familiares, así como de los residentes permanentes extracomunitarios.

Circulación: la decisión 884 ofrece facilidades para la circulación de los más de 111 millones de ciudadanos de la CAN, contribuirá a la reactivación del sector turismo, al permitir la libre circulación de vehículos por los 4 países miembros.

4.2 Principales diferencias entre los acuerdos firmados

En la tabla 1 encontramos algunos datos relevantes que permiten entender de mejor manera las potencialidades de cada uno de los acuerdos.

En primera instancia, la creación de los organismos de integración tiene más de medio siglo, sin embargo, los avances de la Unión Europea, que ha llegado a su más alto nivel de integración regional, muestran una Comunidad Andina de Naciones que apenas intenta despegar. Ello se debe, entre otros aspectos, a la falta de una política de largo plazo, los problemas estructurales como la pobreza, el narcotráfico y las altas tasa de corrupción de los países andinos.

Tabla 1.
Tabla comparativa entre Unión Europea y CAN en relación al comercio con Ecuador.

Variable	Unión Europea	CAN
Fundación	1952 CECA Comunidad Europea del Carbón y el Acero	1969 Acuerdo de Cartagena
Idioma	24 idiomas oficiales	Español
Instituciones	Parlamento Europeo Banco Central Europeo Comisión Europea	Parlamento Andino Universidad Andina Simón Bolívar
Moneda	19 de 27 países utilizan el euro como moneda, lo que facilita las operaciones	Cada país utiliza su propia moneda. Ecuador: Dólares Colombia: Pesos Perú: Soles Bolivia: Boliviano
Productos	Complementarios Algunos países se especializan en bienes industriales, otros en manufacturas y otros agrícolas.	Competencia Todos países producen bienes primarios, agropecuarios y manufacturas.
Principales exportaciones	Automóviles Medicamentos Partes y accesorios de vehículos automotores. Maquinaria y equipos	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso Oro en bruto Minerales de cobre y sus concentrados, Bananas, incluidos los plátanos, frescos o secos.

Fuente: (OEC, 2022). Elaborado por: Autores

La Unión Europea ha avanzado no solo en materia comercial, la unión monetaria si bien no se ha establecido para el total de países. La zona euro se encuentra en 19 de los 27 países, lo que muestra un avance en más del 70%. De igual manera, las diferentes culturas e idiomas no han sido un obstáculo para el avance de los europeos en materia educativa y cultural, como es el proyecto Erasmus que permite a los estudiantes europeos cursar diferentes asignaturas en los países miembros. La CAN avanza con la Universidad Andina Simón Bolívar, ubicada en Quito, como muestra de un trabajo educativo de los andinos.

Uno de los principales problemas de los países andinos es la competencia que tienen entre ellos en materia comercial, puesto que, al revisar su oferta exportable,

los productos exportados son similares y, por ende, se compite en el mercado mundial en la búsqueda de compradores, como sucede con el caso de las flores, el café, el banano, el pescado y el petróleo.

La CAN debe trabajar fuertemente en avanzar, tomando como guía a la Unión Europea, trazarse nuevos proyectos en el largo plazo y unidos como región para poder alcanzar mejores beneficios tanto en materia comercial como socioeconómica.

5. Discusión: ¿Hacia dónde se dirige la política de exportaciones?

El 12 de agosto de 2021 entró en vigor el acuerdo de Primera Fase firmado entre Ecuador y Estados Unidos. El Acuerdo de Primera Fase está compuesto por cuatro pilares. El primero, de facilidades para el comercio internacional, cuyo objetivo es eliminar aquellos aspectos que traban el intercambio comercial entre ambos países, simplificar los procesos aduaneros. El segundo capítulo tiene relación con el fortalecimiento de la coordinación interinstitucional en la elaboración e implementación de regulaciones relacionadas al comercio e inversiones, basadas en normas y prácticas internacionales, y reducir procesos o regulaciones que encarecen las operaciones de comercio exterior. El tercer capítulo está vinculado a las facilidades de negociación que tendrán las mipymes, con la reducción y simplificación de procesos aduaneros para potenciar el intercambio comercial. El cuarto capítulo está ligado a la eliminación de la corrupción dentro del comercio internacional para garantizar un intercambio justo, seguro, y verdadero; fortalecer y automatizar los mecanismos de control en los procesos de comercio exterior y recibir cooperación para modernizar los procesos aduaneros y sistematización de los requisitos de las operaciones aduaneras, para así reducir los procesos que encarecen las exportaciones (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2021).

El TLC entre Ecuador y Estados Unidos se enmarca en la propuesta de la Ley DAV22083, promocionada por el senador demócrata Robert Menéndez para el “fortalecimiento de la asociación bilateral entre Estados Unidos y Ecuador” en la cual se sancionan actividades emprendidas por China en Ecuador concretamente el financiamiento de la represa Coca Codo Sinclair, administrada, según el Senado de Estados Unidos, corruptamente y dañina para el medio ambiente así como el apoyo a actividades ilegales, no declaradas, y las prácticas pesqueras no reguladas alrededor de las Islas Galápagos (Primicias, 2021). De esta manera Estados Unidos muestra su vocación de influencia en los países latinoamericanos frente a la expansión comercial de China. No hay que olvidar que esta “Ley Fortalecimiento de la Asociación bilateral entre EEUU y Ecuador,” atraviesa tres ejes importantes de política pública: política exterior, comercial y de seguridad y defensa y termina con un principio histórico del Ecuador: la no-alineación, ya que implica romper las cadenas globales de valor que incluyen a China y la oposición de la ASEAN. Esta desvinculación con el mercado chino, por lo tanto, puede poner en riesgo las relaciones comerciales que se han incrementado en los últimos años con la potencia asiática.

Tal y como señalan los datos de Fedexpor (2021) a lo largo de 2021, en Ecuador la venta de productos agrícolas y pesca al mercado chino representaron el 85% de las exportaciones de este tipo de productos. Así mismo, la venta de madera y manufacturas supuso un total de USD 128 millones; banano y plátano, USD 104 millones, alimentos para animales, USD 68 millones y pesca fresca un total de USD 13 millones (sin camarón).

Estas cifras generan expectativas en los productores agrícolas sobre un posible Tratado de Libre comercio con China, aunque en otros sectores, especialmente en el del calzado, del que dependen alrededor de 120.000 puestos de trabajo, existe el temor de no poder competir con los productos chinos, especialmente tras los problemas generados en el sector durante la pandemia (Palma, 2022).

El gobierno ecuatoriano actualmente busca la firma de al menos 10 Tratados de Libre comercio con países hasta 2025 (Estados Unidos, Canadá, Panamá, México, Costa Rica, República Dominicana, Rusia, China, Japón y Corea del Sur) según declaraciones del Canciller Juan Carlos Holguín (Vásconez, 2022). A esta lista se incluye la solicitud de ingreso en la Alianza del Pacífico (AP) realizada en enero de 2022. El interés por ingresar en la AP radica en que este esquema de integración, a diferencia de los Acuerdos comerciales bilaterales, establece asesoramiento para el comercio intrarregional, compromisos que aceleran la movilidad de bienes, reconocimiento mutuo como Operadores Económicos Autorizados (AEO8), por la progresiva aplicación de interoperabilidad sobre la creación de la Ventanilla única de Comercio Exterior (FTSW9) y por la ventajosa posición que les da a sus miembros de la acumulación de origen que les permite un mayor desarrollo de las cadenas de valor multinacionales (Reyes & Díaz, 2019).

En definitiva, los Tratados de Libre Comercio apoyan a los sectores que más exportan, por ejemplo, los productores de flores y banano, pero también ponen en peligro a los pequeños productores y a la economía nacional. Por otro lado, Ecuador corre el riesgo de que en los procesos de negociación de los TLC algunos de sus principales productos de exportación que ahora gozan de libre entrada en algunos mercados sean puestos en las diferentes canastas definidas en este proceso con aranceles y periodos de desgravación (Falconí & Jácome, 2005). Según las estadísticas de comercio exterior del Banco Central del Ecuador, en 2021 las exportaciones en Ecuador crecieron un 26,67% respecto al año anterior, lo cual significa que en la actualidad las ventas al exterior representan actual el 25,15% del PIB (Banco Central del Ecuador, 2022).

No hay que olvidar que los TLC incentivan a los gobiernos a promover reformas tendientes a ganar niveles de competitividad a costa de bajar estándares laborales, de manera que la atracción a la inversión extranjera incluye la flexibilización laboral como mecanismo de reducción de los gastos de producción. Por otro lado, la falta de transparencia para presentar a la sociedad los reales alcances de los TLC, como la ausencia de las agendas ambientales en los procesos de negociación, puede suponer profundas alteraciones que afectan la estructura productiva, social, económica y ambiental del país.

6. Conclusiones

Ecuador es uno de los países de la región que tiene un menor grado de integración, cuenta con un menor número de acuerdos comerciales y ha sido el tercero en firmar el acuerdo con la Unión Europea. Estados Unidos, como su principal socio comercial, otorgó el beneficio del ATPA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas) a Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia de manera unilateral, lo que permitió que los productos de la oferta exportable ingresen al mercado sin el pago de los tributos aduaneros. En el 2013 Perú y Colombia firmaron un TLC con Estados Unidos y el programa ATPA finalizó. En la última década, si bien la dependencia al mercado anglosajón ha bajado del 40% en 2010 a un 25% en 2020 (OEC, 2022), la dolarización de la economía ecuatoriana en el 2000 y su cercanía geográfica en el continente americano, hacen que Ecuador dependa económica y políticamente de Estados Unidos con el permanente riesgo que ante cualquier eventualidad Ecuador pierda dicho mercado. Pese a las asimetrías de las economías, similares a las que se observan en comparación con la Unión Europea, Ecuador debería acercarse a la firma de un acuerdo con Estados Unidos para consolidarse como un socio comercial.

La CAN es para Ecuador un primer eslabón para consolidar su posición estratégica de negociación internacional y ser un referente de integración para el mundo. Ecuador deberá aprovechar la presidencia pro tempore de la CAN que asumió el pasado mes de julio, para fortalecer las exportaciones no tradicionales que benefician principalmente a las pequeñas y medianas empresas de manufactura, diversificar su oferta exportable y promover la real integración regional andina, por la que se ha trabajado 52 años, con las últimas decisiones de facilitación al comercio y libre movilidad de las personas y empresas dando paso a un nuevo orden en la integración de la región andina.

El acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea ha supuesto un considerable superávit en la balanza comercial del país, especialmente entre los productos agrícolas exportados. Sin embargo, aún hay retos para obtener un mayor beneficio del acuerdo, como diversificar las exportaciones, especialmente las manufacturas de las medianas y pequeñas empresas nacionales. Por otra parte, también se ha evidenciado una reducción de la producción en el sector automotriz, ya que el tratado impulsó la participación de autos europeos en el mercado local a menor precio, por lo que la industria nacional, menos competitiva perdió peso.

No hay que olvidar que las relaciones comerciales con Estados Unidos, tras la firma del acuerdo de primera fase en diciembre de 2020 que no incluye el acceso a mercados de productos agrícolas, tiene como finalidad la implementación efectiva del Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC. Así mismo el memorando de entendimiento entre China y Ecuador firmado en marzo de 2022 busca una posición favorable a la renegociación de la deuda bilateral y la proyección de firmar un TLC con la potencia asiática.

El incremento en el comercio internacional de bienes y servicios ha posicionado al país en los mercados internacionales, especialmente en relación con los productos

agropecuarios. Precisamente la centralización en la exportación de tres productos como el camarón, el banano y el atún, ha supuesto un obstáculo en la negociación de un TLC con México, ya que los empresarios mexicanos se sienten amenazados en estos sectores.

En un mundo globalizado, Ecuador debería apostarle a la firma de acuerdos inteligentes que promueva la exportación de servicios como el turismo y la conectividad con otras regiones, que atraiga inversión extranjera en sectores estratégicos como el tecnológico y que fortalezcan la capacidad instalada de la industria ecuatoriana en el sector de agroalimentos y manufacturas que se han fortalecido con el intercambio con la Unión Europea y la CAN.

Referencias

- Altmann, J. (2017). *América Latina: caminos de la integración regional*. FLACSO. <https://elibro.net/es/ereader/uisekecuador/79845>
- ASEAN. (2022). ASEAN. <https://asean.org/>
- Banco Central del Ecuador. (2022). *Estadísticas de Comercio Exterior*. <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica/sector-externo>
- Birle, P. (2018). *Cooperación e integración regional en América Latina: entre la globalización y la regionalización*. <https://eprints.ucm.es/id/eprint/50957/1/estrategias%20regionalistas%20en%20un%20mundo.pdf>
- CAN. (2020). *Dimensión Económico social de la Comunidad Andina*. www.comunidadandina.org
- CEPAL. (2014a). *Integración regional Hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas*.
- CEPAL. (2014b). *Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas (CEPAL, Ed.)*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/36733-integracion-regional-estrategia-cadenas-valor-inclusivas>
- CLACSO. (2019). *Integración Regional*.
- Falconí, F., & Jácome, H. (2005). El Tratado de Libre Comercio: ¿va por qué va? Iconos. *Revista de Ciencias Sociales*, 9–18. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=50902201>
- Fedexpor. (2021). *Reporte Estadístico de Comercio Exterior-Diciembre 2021*. <https://www.fedexpor.com/reportes-estadisticos/>
- Fernández, S. (2019). *El proceso de integración en la Unión Europea*. 1–20.
- García, G. B. (2008). *La equidad en el Sistema Multilateral de Comercio Un análisis desde la perspectiva de los países en desarrollo*.
- Gil, L., & Paikin, D. (2013). *Mapa de la Integración Regional en América Latina*.
- Guevara, E. E. (2000). *El área de Libre Comercio de las Américas y la participación del Perú*.

- Hill, C. (2011). Teoría del Comercio Internacional. In *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado Global*. (pp. 156–171). McGraw Hill.
- Ishikawa, K. (2021). The ASEAN Economic Community and ASEAN economic integration. *Journal of Contemporary East Asia Studies*, 10(1), 24–41. <https://doi.org/10.1080/24761028.2021.1891702>
- Levi, M. (2011). *La Unión Europea*. 1–35.
- Malamud, A. (2011). *Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional*. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502011000200008
- Malamud, C. (2012). *La Alianza del Pacífico: un revulsivo para la integración regional en América Latina*.
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2021). *Ecuador y Estados Unidos firmarán Acuerdo de Primera Fase*. <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-y-estados-unidos-firmaran-acuerdo-de-primera-fase/>
- OCE. (2022). *Observatorio de Comercio Exterior*.
- OECD. (2022). *The Observatory of Economic Complexity*. <https://oec.world/es>
- OMC. (2020). *World Trade Organization*. <https://www.wto.org/>
- OMC. (2022). *El GATT y el Consejo del Comercio de Mercancías*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm
- Palma, J. (2022, March 16). *El TLC propuesto por Ecuador con China genera oportunidades y preocupaciones*. <https://dialogochino.net/es/comercio-y-inversiones-es/tlc-propuesto-ecuador-china-oportunidades-preocupaciones/>
- Primicias. (2021). *Ley de Asociación Estados Unidos-Ecuador define la ruta de cooperación*. <https://www.primicias.ec/noticias/politica/ley-asociacion-estados-unidos-ecuador-ruta-cooperacion/>
- Quispe-Remón, F. (2020). Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones: los tratados de libre comercio. *Iberoamerican Journal of Development Studies*, 9(2), 110–140. https://doi.org/10.26754/ojs_ried/ijds.413
- Reyes, M., & Díaz, A. (2019). Ecuador y su interés por ingresar a la Alianza del Pacífico. *Segundo Informe CELAC-China: Avances Hacia El 2021*, 43–51.
- Sanahuja, J. A. (2019). Estrategias regionalistas en un mundo en cambio: América Latina y la integración regional. *Repositorio.Uam*. Es, 8,

451–523. <https://eprints.ucm.es/id/eprint/50957/1/estrategias%20regionalistas%20en%20un%20mundo.pdf>

SENAE. (2022). *Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA-TCP)* . <https://www.aduana.gob.ec/alianza-bolivariana-para-los-pueblos-de-nuestra-america-alba-tcp/>

Shearer, M., & Joaquim, T. (2017). Módulo I.¿ Qué son los acuerdos comerciales y cuál es su importancia?. Nuevas tendencias en los tratados comerciales en América Latina. *BID*.

SICE. (2022). *Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*. http://www.sice.oas.org/tpd/gsp/gsp_schemes_s.asp

Unión Europea. (2022, February 2). *Comercio bilateral entre la Unión Europea y Ecuador creció un 16% en 2021*. EEAS Website. https://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/comercio-bilateral-entre-la-uni%C3%B3n-europea-y-ecuador-creci%C3%B3-un-16-en-2021_es

Vásconez, L. (2022, January 6). '10 acuerdos comerciales hasta el 2025' . <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/10-acuerdos-comerciales-hasta-2025.html>





CAPÍTULO 9

Acuerdos, reglas, convenios e intercambios comerciales: ¿Por qué no se cumplen?

Giovanni Lucero Romero, Ph.D.
fausto.lucero@uisek.edu.ec

1. Introducción

El presente ensayo analiza y explica las principales razones por las cuales los individuos y las organizaciones incumplen los acuerdos o no siguen las normas establecidas, afectando la confianza, que es fundamental para la toma de decisiones, así como para la conducción eficaz de sus actividades y para mantener la sana convivencia dentro de la sociedad. En general, las personas y las empresas prefieren los beneficios individuales y la satisfacción de sus necesidades particulares, aunque en la mayoría de los casos, las decisiones que los impulsan van en detrimento del conjunto humano al cual pertenecen.

Es posible evidenciar el incumplimiento de las normas en el comportamiento de las personas quienes irrespetan, por ejemplo, las normas de tránsito, los horarios acordados para las citas o las reuniones, la integridad de los bienes públicos, las obligaciones de pago de impuestos, etc. Las empresas siguen una práctica similar llegando a los extremos de provocar efectos negativos de trascendencia local o global.

Los países tampoco están inmunes a este problema. Según el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional (2021), la corrupción es un problema sistémico en Latinoamérica. Por ejemplo, Ecuador se ubicó en la posición 105 de 180 evaluados, lo cual lo cataloga como un país con niveles elevados de corrupción. Nicaragua y Venezuela presentaron el peor comportamiento ya que se ubicaron en las posiciones 164 y 177, respectivamente.

Por el contrario, el mismo informe muestra que Dinamarca, Finlandia y Nueva Zelanda son los países con la mejor posición a nivel mundial, es decir, son los más transparentes, en tanto que Uruguay y Chile con posiciones de 18 y 27, respectivamente, lideran la región latinoamericana por sus prácticas éticas.

Con el propósito de entender los factores causales de los incumplimientos, en el presente ensayo se realiza un análisis de las implicaciones para los individuos, las empresas y la sociedad ecuatoriana, con base a seis modelos alternativos de toma de decisiones y se plantean acciones para su control y solución; así como lecciones y aprendizajes para el Ecuador.

2. Modelos de Toma de Decisiones

Se exponen a continuación seis modelos de toma de decisiones propuestos por investigadores reconocidos en este campo.

2.1 Modelo de Drucker

Drucker (1967) sugiere una secuencia lógica a fin de sustentar los procesos de toma de decisiones, la cual comprende los siguientes pasos: (a) clasificación del problema; (b) definición del problema; (c) fijación de condiciones que tiene que satisfacer la respuesta al problema; (d) decisión sobre lo que es correcto; (e) acciones que hay que llevar a cabo; (f) retroalimentación.

2.1.1 Clasificación del problema.

Los tomadores de decisiones, en particular los gerentes, deberían preguntarse: ¿constituye esto un síntoma o consecuencia de un desorden fundamental o se trata de un acontecimiento aislado? Siempre se debería contestar a lo genérico mediante una regla. Luego de que se hubiere desarrollado un principio adecuado, todas las manifestaciones que se derivan de la situación genérica se podrían tratar de manera práctica adaptando la norma a cada caso particular. Para aquellos casos que son únicos o singulares habría que proceder mediante un enfoque individual. No se pueden articular reglas para lo que es excepcional. La persona que toma eficazmente sus decisiones debe iniciar por clasificar apropiadamente la situación que está enfrentando.

2.1.2 Definición del problema.

Una vez que el problema ha sido identificado como genérico o excepcional se facilita, normalmente, su definición. Las preguntas que deberían responderse son: ¿contra qué nos tenemos que enfrentar? ¿De qué se trata esto? ¿Qué es lo más conveniente aquí? ¿Dónde está la clave de la situación? Las preguntas son relativamente sencillas de responder: el riesgo en este punto no es una definición equivocada; más bien estriba en que las decisiones podrían ser aceptables, pero incompletas.

Para no depender de una mala definición se debe contrastar la propuesta, varias veces, con respecto a todos los hechos observables y prescindir de la misma en el momento en que no sea capaz de explicar cualquiera de ellos.

2.1.3 Condiciones que tiene que satisfacer la respuesta al problema.

El siguiente elemento del proceso de decisión es definir con claridad las especificaciones relativas a la decisión que se tiene que tomar. Entre otras, las preguntas que se deben realizar en este punto son: ¿qué objetivos busca alcan-

zar la decisión? ¿Cuáles son los valores mínimos de las metas que se deben alcanzar? ¿Qué condiciones debe satisfacer? En el mundo científico se las conoce como “condiciones de campo”.

Una decisión que no satisface las condiciones de campo es más peligrosa que una que hubiere definido de manera errónea el problema. No es posible revertir una decisión que se toma bajo premisas correctas, pero que no es capaz de generar las conclusiones adecuadas. Por otro lado, para los tomadores de decisiones es importante tener conocimiento claro de las condiciones de campo para identificar el punto de retorno en caso de que el medio ambiente no sea favorable para la decisión.

El conocimiento claro es importante para identificar a las opciones más peligrosas, es decir, aquellas para las cuales las especificaciones que hay que satisfacer, son esencialmente incompatibles. Las decisiones de esta clase se denominan “juegos”, se basan en la posibilidad de que dos o más especificaciones claramente incompatibles pudieran satisfacerse simultáneamente.

2.1.4 Decisión sobre lo que es correcto.

El gerente eficaz debería iniciar su proceso de decisión con base a lo que es “correcto”, en lugar de con lo que es aceptable o favorable, ya que es responsable del resultado final.

Existen dos clases de acuerdos, el de “beneficio mutuo” basado en el viejo proverbio: “La mitad de una hogaza es mejor que nada de pan”. El otro el de “beneficio nulo” basado en el juicio de Salomón o en la constatación de que “la mitad de un niño es peor que no tener niño en absoluto”. En el primer caso, al contar con media hogaza de pan se asegura el alimento y las condiciones de campo se satisfacen, aunque de manera parcial. En el segundo caso, medio niño no satisface las condiciones de campo, no es un beneficio para ninguna de las partes.

2.1.5 Acciones que hay que llevar a cabo.

Transformar las decisiones en acciones es el quinto elemento del proceso de decisión. Es la etapa que más tiempo consume y que a la final puede marcar la diferencia entre una buena intención y una decisión oportuna y eficaz. En la práctica, no hay decisión, en tanto no se le asigne y responsabilice a alguien del proceso para asegurar su implementación.

2.1.6 Convertir una decisión en acción.

Implica dar respuesta a varias preguntas: ¿quién tiene que conocer esta decisión? ¿Qué acción hay que emprender? ¿Quién la llevará a cabo? ¿En qué consiste la acción de forma que la gente encargada de llevarla a cabo la pueda ejecutar? Para lograr este objetivo se han desarrollado varias estrategias, herramientas y mecanismos que facilitan el llevar a la práctica las fases de preparación.

2.1.7 Retroalimentación.

Por último, hay que integrar, la supervisión y transmisión de la información para proporcionar un contraste continuo de los resultados presentes, con relación a los de las expectativas que subyacen tras las decisiones tomadas. Los seres humanos podemos equivocarnos independientemente de las buenas intenciones que respalden nuestras acciones u omisiones y, con el tiempo, las decisiones más eficaces pierden vigencia y es necesario contar con mecanismos de retroalimentación que nos informen sobre su impacto y relevancia.

2.2 Modelo de Simon

Simon (1959, 1978) es reconocido por una amplia trayectoria interdisciplinaria que incluye racionalidad económica, teoría de las organizaciones, administración pública, filosofía de la evolución, modelos de programación e inteligencia artificial.

Para este autor el motivo fundamental de la gerencia es la toma de decisiones, para lo cual sus investigaciones se direccionaron a entender el proceso que lo habilita. La base de su teoría es la racionalidad práctica o limitada, de manera tal que las decisiones corporativas son relevantes mientras puedan ser efectivas y entregar resultados. Propone que en el proceso general de toma de decisiones existen tres etapas principales:

- Encontrar ocasiones en las cuales exista una decisión a tomar, lo que se puede asociar con una actividad de inteligencia en el sentido militar.
- Inventar, desarrollar y analizar posibles cursos de acción, lo que podría ser el equivalente de una actividad de diseño.
- Adoptar un curso particular de acción de todas las opciones posibles, lo cual implica una actividad de opción o elección.

2.3 Modelo de Kahneman

Por su parte, en su libro *Pensar rápido, pensar despacio*, Kahneman (2012) habla sobre los Sistemas 1 y 2 los cuales modelan nuestro pensamiento. El Sistema 1 es rápido, intuitivo y emocional, en tanto que el Sistema 2 es lento, reflexivo y lógico. Él dice que para la adopción de decisiones, tanto en la vida personal o profesional, los seres humanos preferimos el Sistema 1 ya que es el que menor esfuerzo demanda, en lugar del Sistema 2, el cual exige un gran esfuerzo mental.

Para este autor, las etiquetas Sistema 1 y Sistema 2 son de amplio uso en psicología y en el libro indicado los trata como a dos personajes que actúan en un psicodrama. Dice que cuando pensamos en nosotros mismos, nos identificamos con el Sistema 2, con el yo consciente, racional que tiene creencias, hace elecciones y toma decisiones, decide qué pensar y qué hacer. Aunque el Sistema 2 crea estar en donde se encuentra la acción, el protagonista es el automático Sistema 1, al cual se lo describe como el que sin esfuerzo genera impresiones y sentimientos que son las fuentes principales de las creencias explícitas y las elecciones deliberadas del Sistema 2. Las operaciones automáticas del Sistema 1 generan patrones de ideas que resultan sorprendentemente complejos, pero solo el lento Sistema 2 puede construir pensamientos en una serie ordenada de pasos.

También en su obra el autor describe las circunstancias en las que el Sistema 2 puede construir pensamientos. Al igual que las circunstancias en las cuales el Sistema 2 toma las riendas, anulando los irresponsables impulsos y asociaciones del Sistema 1.

Para resumir, el Sistema 1 actúa automáticamente y el Sistema 2 se halla normalmente en un confortable modo de mínimo esfuerzo en el que solo una fracción de su capacidad está ocupada. El Sistema 1 hace continuamente sugerencias al Sistema 2: impresiones, intuiciones, intenciones y sensaciones. Si cuentan con la aprobación del Sistema 2, las impresiones e intuiciones se tornan creencias y los impulsos, acciones voluntarias. La división del trabajo entre el Sistema 1 y el Sistema 2 es muy eficiente: minimiza el esfuerzo y optimiza la ejecución.

2.4 Modelo de Ruiz-Azarola

Un modelo innovador de toma de decisiones se está desarrollando actualmente dentro de las actividades del cuidado de la salud y ha sido propuesto por Ruiz-Azarola et al. (2011) quienes presentan un estudio a través del cual comprueban que el acceso a Internet se constituye en una fuente inagotable de recursos de información sanitaria dirigida a pacientes, así como de mecanismos y herramientas de participación. El modelo se basa en el uso de las redes sociales para el intercambio de información y consejos prácticos relativos a diversas dolencias y enfermedades entre pacientes, familiares y profesionales sanitarios. Al observar los beneficios que dicho

intercambio permite, se llega a la conclusión de que los pacientes pueden ser expertos en su propia enfermedad y ofrece una opción de participación real en salud. De esta manera se acepta que adopten un papel más activo en las decisiones sobre su salud y tratamientos asociados, conformando iniciativas valiosas de toma de decisiones compartida para el desarrollo de programas de salud pública y servicios sanitarios.

2.5 Modelo de Hammond, Keeney y Raiffa

En la toma de decisiones eficaces, uno de los retos más difíciles de adoptar es la generación de soluciones de compromiso. Mientras más opciones estemos considerando y más objetivos estemos tratando de alcanzar, más soluciones de compromiso se tendrán que asumir. Sin embargo, el volumen de soluciones de compromiso no es lo que hace que resulte tan complicado la adopción de decisiones. El problema radica en que cada objetivo tiene sus propios referentes de comparación, desde cifras precisas: 34% vs. 38%, hasta relaciones: elevado frente a reducido, pasando por términos descriptivos: rojo frente a azul. No solamente estamos tratando de alcanzar una solución de compromiso entre manzanas y naranjas: estamos tratando de encontrar soluciones de compromiso entre productos diversos tales como manzanas, naranjas y elefantes.

¿Cómo es posible alcanzar una solución de compromiso cuando se están comparando cosas tan dispares? En el pasado, las personas que tomaban las decisiones confiaban en su instinto común y en sus dotes adivinatorios. Carecían de una metodología clara, lógica y sencilla de aplicar para la adopción de soluciones de compromiso. Con el fin de llenar este vacío, Hammond et al. (2002) han desarrollado un sistema denominado “Canjes equitativos” que proporciona una manera práctica de alcanzar soluciones de compromiso entre diversas alternativas.

El método de canje equitativo no hace que las decisiones difíciles resulten fáciles: se deben seguir realizando elecciones difíciles relacionadas con los valores que establecemos y las renunciaciones que hacemos. No existe lo mejor de los dos mundos, para lograr algo, también debemos estar dispuestos a ceder otra cosa en compensación. Lo que sí proporciona es un mecanismo fiable para hacer renunciaciones y un esquema coherente para adoptarlas. A través de la simplificación y codificación de los elementos mecánicos de las soluciones de compromiso, el método del canje equitativo nos permite concentrar toda la energía mental en la tarea más importante de la toma de decisiones: determinar el valor que tiene para cada uno las distintas líneas de acción.

2.6 Modelos Matemáticos

En los puntos precedentes se han revisado los modelos más conocidos para la toma de decisiones y solución de problemas; no obstante, la pro-

blemática de ciertas realidades es de tal naturaleza que la solución solo puede llevarse a cabo a través de modelos cuantitativo-matemáticos más complejos.

La complejidad de los problemas puede deberse entre otras causas a las siguientes:

- La presencia de un número considerable de variables.
- En el problema participan muchos intervinientes
- El ambiente está expuesto a una dinámica elevada de cambios.

Los modelos matemáticos son abstractos, a pesar de lo cual permiten mejores soluciones. Adicionalmente, se facilita la descripción del problema y pueden ser resueltos con el apoyo de sistemas computarizados, los cuales son sujetos de simulación y sensibilización, estrategias analíticas que permiten observar los cambios en los resultados o variables de salida frente a modificaciones en las variables de entrada al modelo, de una manera rápida sin incurrir en costos elevados.

La selección de un modelo depende de las características de la decisión, como significación, tiempo, costo y complejidad. Las decisiones son más complejas cuando los datos que describen las variables son incompletos o inciertos. Las elecciones que deben hacer son muy numerosas; las decisiones se vuelven muy complicadas y para resolver estos problemas han ayudado mucho las matemáticas a través de la Investigación de Operaciones, la Programación Lineal y, actualmente, mediante la aplicación de algoritmos basados en inteligencia artificial.

Los modelos matemáticos aplican el análisis costo-beneficio como un procedimiento lógico para la comparación de las ventajas y desventajas de una decisión determinada, lo cual facilita la asignación óptima de recursos.

Los beneficios y costos de un programa o proyecto pueden determinarse tanto en forma cuantitativa como cualitativa. En un típico análisis se realiza la estimación de los beneficios y costos asociados al programa y se los compara en términos de su valor presente efectivo. Quienes toman las decisiones identifican también todos los beneficios o costos que no pueden convertirse en efectivo. Con base a estos resultados, se llega a una decisión final, considerando tanto los factores cuantificados como los no cuantificados (Bittel y Ramsey, 1985).

3 Implicaciones de los incumplimientos

3.1 Para los individuos

Todos los modelos de toma de decisiones denotan un objetivo utilitarista que privilegia los resultados prácticos de las decisiones. Esto quiere

decir que los seres humanos nos conducimos sobre la base de nuestra conveniencia personal, lo cual no implica que nuestra actuación sea siempre de carácter materialista, sino que buscamos lograr los mejores resultados con el menor esfuerzo posible. De hecho, Kaneman (2012) postuló que la intuición, Sistema 1, está siempre más activa y facilita las acciones y decisiones por sobre la lógica y la deliberación, Sistema 2, el cual es más lento y reactivo. También, el neurocientífico Facundo Manes en su obra *Usar el cerebro: Conocer nuestra mente para vivir mejor* (2015) indica que las emociones son las que dirigen y modulan el comportamiento, las decisiones e incluso nuestros recuerdos y explica que:

En la Neurología, ..., conocemos una patología de pacientes frontales que tienen miopía del futuro: solo piensan en lo inmediato y se les hace imposible pensar a largo plazo. Esta condición permitiría representar cierto movimiento contrario al de la práctica científica, que se exige imaginar, proyectar y trabajar a largo plazo, carácter necesario para el desarrollo personal y social sostenido (pp. 26, 27).

En general, es mucho más cómodo para los seres humanos actuar en atención a sus impulsos, gustos y preferencias, que recurrir al análisis lógico de las consecuencias de sus actos, lo hemos venido haciendo desde que tenemos noción histórica, dichos comportamientos nos han acompañado a lo largo de nuestro proceso evolutivo y no nos ha ido mal, la prueba es que hemos logrado sobrevivir y avanzar.

En esa línea siempre es más atractivo aprovecharse de los demás, lo cual es otra forma de decir que el incumplimiento de las normas además de generar réditos al sujeto que toma ventaja le proporciona cierto nivel de satisfacción al sentir que se impone sobre sus congéneres quienes compiten por la obtención de similares beneficios.

En consideración a las consecuencias negativas de esta actuación individualista, se han creado las normas y las leyes las cuales buscan facilitar la convivencia y evitar los comportamientos que son de beneficio individual pero que perjudican a los demás miembros de la sociedad.

Por el contrario, Becker (1976), mantuvo una actitud altruista sobre el comportamiento humano, él no consideró que este se encuentre orientado exclusivamente por el utilitarismo y para demostrarlo desarrolló el concepto del “ingreso social” a fin de considerar el valor que aportan los demás al ingreso individual. Asume, también, que cada persona es capaz de aportar al medio ambiente social y desarrolló un conjunto de proposiciones relativas a la disposición de los individuos para mejorar el bienestar de los demás ya que tales acciones elevan su propio ingreso social.

Bien sea que las intenciones sean egoístas o altruistas, es claro que existe un juego de intereses entre los individuos y la sociedad que determina la existencia de un “Dilema del prisionero” en el que los individuos y la sociedad terminan en una situación peor a la que estarían que si habrían cooperado (Zegarra, 2016). Para aclarar este punto se podría decir que las normas y las leyes restringen la libertad, es decir, son perjudi-

ciales para los individuos, pero benefician a la sociedad y son necesarias porque de no existir reinaría el caos. Por otro lado, si los individuos fueran respetuosos de sus congéneres y de la sociedad, las leyes e inclusive las normas no serían necesarias, con lo cual podrían disfrutar de todas las posibilidades que la vida ofrece, al ser más felices también se beneficiaría la sociedad en su conjunto. En definitiva, si se pudiera llegar a un acuerdo de comportamiento los resultados podrían ser mejores para ambos. Esto no se da porque cada uno, individuo y sociedad, busca su mejor beneficio a través de la aplicación de su estrategia dominante y lo que en verdad ocurre es el Dilema del prisionero.

A continuación, se plantea la matriz de pagos que ejemplifica el dilema:

Figura 1.
Matriz de beneficios para el cumplimiento/incumplimiento de las normas

		JUGADOR B (Gobierno)	
		No restringe	Restringe
JUGADOR A (Individuo)	Cumple	I. Libertad individual. Tranquilidad social	II. Insatisfacción por libertad individual disminuida. Orden social forzado.
	Incumple	III. Libertad individual y satisfacción efímeros. Caos social	IV. Satisfacción más beneficios por incumplimiento. Orden social forzado más beneficios por penalización.

En el primer cuadrante de esta matriz ocurre la intersección del cumplimiento del jugador A y la no restricción por parte del jugador B, en este caso se alcanza la libertad individual plena y la tranquilidad social características de una sociedad ideal.

En el segundo cuadrante el jugador A cumple y el jugador B restringe. Esta condición genera en el primero insatisfacción debido a que sus libertades se ven disminuidas, en tanto que el jugador B logra que el orden social se mantenga, pero de una manera forzada.

En el tercer cuadrante el jugador A incumple, en tanto que el jugador B no restringe, esta combinación es muy peligrosa ya que el primero podría tener la sensación de que ha alcanzado libertad individual y satisfacción, pero ambas son de carácter efímero ya que, por otro lado, al no existir control por parte del jugador B es muy posible que la situación decaiga en el caos social con las consecuencias negativas para ambas partes.

Finalmente, en el cuarto cuadrante el jugador A logra satisfacción y beneficios económicos por el incumplimiento. Por su parte, el jugador B también consigue

orden social de manera forzada a través de la aplicación de multas y gravámenes que le generan beneficios económicos. Típicamente en este caso han caído en la trampa del Dilema del Prisionero ya que ambos piensan que su estrategia les provee los mayores beneficios económicos.

Sin embargo, como se indicó anteriormente, si habría acuerdo ambos podrían estar mejor en el primer cuadrante ya que en esa situación el individuo podría ejercer su libertad dentro de un medio ambiente social seguro y la sociedad no se vería en la necesidad de aplicar ningún control porque confiaría en el comportamiento de los individuos, es decir, todos se beneficiarían en conjunto, los individuos cumplirían a cabalidad con sus obligaciones y alcanzarían el disfrute de lo que cada uno posee y logra en la vida, sin ningún temor a ser engañados y con la conformidad de la sociedad. Es el mejor de los mundos, pero paradójicamente es descartado por los jugadores.

3.2 Para las empresas y la sociedad

Por su parte, en el ámbito empresarial, las decisiones no se realizan de manera intuitiva, sino que obedecen a la aplicación disciplinada de los pasos del proceso general de toma de decisiones. Sin embargo, en este caso las distorsiones ocurren debido a la búsqueda exagerada de beneficios, lucro y poder. Para controlar estos excesos los gobiernos se ven en la necesidad de emitir leyes y reglamentos que limitan y regulan la competencia. Pero, nuevamente, las empresas están dirigidas por seres humanos quienes, como ya se indicó, tienden a actuar con base a sus presunciones e impulsos. El resultado es que también a este nivel se observan muchas desviaciones que generan impactos incluso más agresivos para la sociedad y el medio ambiente.

Por otro lado, aun cuando su funcionamiento ocurre con base a leyes y normativas preestablecidas por contratos de intercambio comercial, por instituciones reguladoras, o por los gobiernos, conformando un sistema regulado, en donde las decisiones se realizan con base a parámetros racionales y a la formulación técnica de mecanismos y estrategias de gestión que maximizan los resultados y los beneficios, siempre es posible que se presenten incumplimientos de los acuerdos o contratos formulados por las partes.

En este caso, la teoría de las decisiones racionales de Simon (1978) y las posibles soluciones para el “Dilema del Prisionero” no son suficientes para enfrentar los cambios de los factores externos, en extremo volátiles, que ocurren en la actualidad. Razón por la cual, sería recomendable acudir a los fundamentos de la economía del comportamiento, como lo propone Ostrom (1990) quien elaboró estudios y escribió un libro que trata sobre las reglas de actuación que son culturalmente aceptadas por los miembros de una empresa, organización, o inclusive de agrupaciones comerciales internacionales, planteó que:

En lugar de suponer que pueden diseñarse soluciones institucionales óptimas con facilidad e imponerse con bajos costos mediante la

intervención de autoridades externas, argumento que “corregir las instituciones” es un proceso difícil que demanda mucho tiempo y que acarrea conflictos.... Es un proceso que requiere información confiable sobre variables de lugar y tiempo, así como un amplio repertorio de reglas culturalmente aceptables (Ostrom, 1990, p. 54).

En esencia, Ostrom (1990) sugiere que la imposición de reglas o normativas no resulta eficaz para lograr que las mismas sean respetadas por quienes integran el sistema comercial y que los mejores resultados se obtienen luego de ofrecer la oportunidad a los afectados de participar en su creación, implementación y en el control de su aplicación.

4 Conclusiones y Recomendaciones

- El cumplimiento de las normas depende de la cultura de la comunidad, de la manera cómo éstas han sido formuladas, implementadas, comunicadas y adoptadas; así como de los costos y beneficios generados en este proceso.
- La búsqueda de beneficios implica que existe una racionalidad en la elección de alternativas; sin embargo, la mente de los seres humanos se comporta de una forma preferentemente irracional, acogiéndose a la ley del menor esfuerzo. Este comportamiento contribuye a explicar las razones por las cuales la gente incumple las normas, en particular cuando se trata de decisiones individuales. Simplemente lo hacen sin darse cuenta o reflexionar sobre las consecuencias de sus actos, sólo guiados por las emociones del momento.
- La conducta de los individuos y las organizaciones está orientada por el egoísmo, y el ansia de imponerse competitivamente sobre los demás. Esta actitud los conduce a tratar de encontrar atajos para resolver sus problemas, lo cual no siempre va en la línea de la legalidad o de mantener un comportamiento ético. Los beneficios tangibles o intangibles, pero inmediatos, son más atractivos que cualquier oferta futura de retorno.
- Para orientar el comportamiento apropiado, es necesario que se incentive a todo nivel la capacidad de reflexión sobre las consecuencias de nuestros actos, ya que siempre será mejor llegar a soluciones consensuadas que beneficien tanto a los individuos como a la sociedad.
- A fin de contribuir en la resolución de los problemas y aspiraciones de la sociedad ecuatoriana, multidiversa en lo cultural, étnico, social, económico, ecológico y de cosmovisión, se requiere contar con un liderazgo de carácter transformador que empiece por promover la formulación de objetivos comunes y que demuestre con sus acciones, su compromiso y decisión a fin de atender las necesidades de todos los grupos de interés.
- Sobre el punto precedente, es crucial resaltar que no son aceptables los “atajos éticos”, es decir, la aplicación de teorías teleológicas o transaccionales que justifiquen los resultados, aun cuando los medios no sean los adecuados (Aronson, 2001).

Entre los medios están las leyes y reglas establecidas, que deben ser respetadas en todo momento. Es fundamental, promover desde todo ámbito de poder la no relativización de las leyes.

- Para promover el cambio de la sociedad, es importante aprovechar todas las oportunidades de interacción, tanto a nivel personal, familiar, comunitario y organizacional, para educar en el respeto mutuo y en la adopción de prácticas de actuación éticas. Los líderes de índole, empresarial, académico, político, religioso, deportivo, social y profesional tienen la gran responsabilidad de actuar como paradigmas o referentes de comportamiento ético para la sociedad, organizaciones e individuos que los han elegido.

- Finalmente, apelando al pensamiento de un autor anónimo, es oportuno decir que: “Cuando la cultura es débil, las leyes no se cumplen, pero cuando la cultura es fuerte, las leyes no son necesarias”.

Referencias

- Aronson, E. (2001). Integrating leadership styles and ethical perspectives. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 18(4), 244-256.
- Becker, Gary S. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press.
- Bittel, L. R., y Ramsey, J. E. (1985). Costo Beneficio - Análisis. En Ediciones Centrum Técnicas Científicas (Eds.). *Enciclopedia del Management 1* (pp. 258-259). Madrid, España: Grupo Editorial Oceano.
- Drucker, P. (2002). "The effective decision". En Serie de Libros en Rústica de Harvard Business Review, *La Toma de Decisiones*, (pp. 1-22). Bogotá, Colombia: Planeta Colombiana S.A.
- Hammond, J. S., Keeney, R. L., & Raiffa, H. (2002). "Canjes Equitativos: un método para adoptar soluciones de compromiso". En Serie de Libros en Rústica de Harvard Business Review, *La Toma de Decisiones*, (pp. 23-48). Planeta Colombiana S.A.: Bogotá.
- Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Barcelona, España: Penguin Random House Grupo Editorial.
- Manes, F. (2015). *Usar el cerebro: Conocer nuestra mente para vivir mejor*. Barcelona, España: Paidós.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: the evolution of institutions for collective action*. New York: Cambridge University Press.
- Ruiz-Azarola, A., & Perestelo-Pérez, L. (2012). Participación ciudadana en salud: formación y toma de decisiones compartida. Informe SESPAS 2012. *Gac. Sanit.* 26(S) pp. 158–161. DOI:10.1016/j.gaceta.2011.10.005.
- Simon, H. A. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*, Vol. 49, No. 3, pp. 253-283. DOI: <http://www.jstor.org/stable/1809901>.
- Simon, H. A. (1978). Rational decision-making in business organizations. Nobel Memorial Lecture, 8 December, 1978.
- Transparencia Internacional (2021). *Corruption Perceptions Index 2021*. <https://www.transparency.org/en/cpi/2021>
- Zegarra, L. F. (2016). *Teoría de Juegos: Reglas y jugadas estratégicas*. Notas de clase del DBA LATAM IV, CENTRUM GBS, Lima, Perú.

Índice de autores

p. 16

Alfredo Arízaga

Realizó sus estudios de Economía en la Pontificia Universidad Católica de Quito y de postgrado en Rutgers University, New Jersey, EEUU. En el campo privado, ha asesorado a empresas comerciales, industriales y financieras. Actualmente se desempeña como miembro de la junta directiva de compañías en el campo industrial, comercial y desarrollo inmobiliario. En el sector público fue Asesor de la Junta Monetaria y, posteriormente, Ministro de Finanzas de la República del Ecuador, época en la que el gobierno adoptó la dolarización. También se ha desempeñado como consultor de organismos internacionales:

Comisión Económica Para América Latina de la ONU (Chile), Comunidad Andina de Naciones y Banco Mundial. En el campo académico, ha publicado varios trabajos sobre política económica, se desempeñó como Director del Business School de la Universidad Internacional SEK y fue docente de la Universidad San Francisco de Quito y la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

p. 36

Andrés Albuja Batallas

Realizó estudios en Administración, Economía, Finanzas, Negocios Internacionales. PhD DBA (c) (Maastricht University, Netherlands – PUCP, Perú), MsC(c) International Banking & Finance (University of Salford, England & Robert Kennedy College, Switzerland), MBA. Experiencia (20 años): Asesor Económico - Delegado del Presidente de la República del Ecuador (Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera), Presidente (AAA), Director Presupuesto (BDE), Especialista Financiero (CFN), Representante de Ecuador en Brasil (BNDES), Vocal (Foro de Economía y Finanzas Públicas EC), Docente Investigador, Autor (libros, publicaciones ISBN), Analista Internacional: Economía, Política, Gobierno (CNN En Español, The New York Times, UISEK, Ecuavisa, Teleamazonas, otros).

p. 56

Esteban Andrade Rodas

Es doctor en Administración Estratégica de Empresas (PhD) por CENTRUM Perú, MBA por el IDE Business School e Ingeniero de Sistemas en Computación e Informática por la EPN. Especialista en varios ámbitos de la administración, así como en Educación y dentro de ellos en EVAs. Actualmente se desempeña como Vicerrector de la Universidad Internacional SEK. Cuenta con más de 25 años de experiencia en administración de empresas y en educación, así como en actividades de consultoría en los sectores privado y público. Ha ejercido la docencia en pregrado y posgrado en varias Universidades de Ecuador.

p. 56

Mariana Gallardo Rivadeneira

Es licenciada en Contabilidad y Auditoría, Universidad Central del Ecuador y Magíster en Administración de Empresas por el IDE Business School (Ecuador). Alta trayectoria profesional en empresas multinacionales como Exxonmobil Ecuador, Smithkline Beecham, Alcatel del Ecuador y empresas nacionales de diferentes sectores económicos.

p. 56

Raimon Salazar

Es Licenciado en Psicología y Doctor en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, por la Universidad de Valencia- España. Cuenta con una amplia experiencia docente en países como España, Chile, Inglaterra, Guatemala y Ecuador. Su vocación por la docencia e innovación lo llevaron a ser Director General del Colegio Internacional SEK Guatemala desde el 2016 hasta el 2022 y ahora Rector de la Universidad Internacional SEK en Ecuador.

p. 76

Silvia Alexandra Noroña-Gallo

Master en Administración de Empresas con mención en Innovación Socioproductiva Sostenible, Ingeniera en Economía y Finanzas. Líder de proyectos educativos con enfoque social, de innovación e investigación, alrededor de diez años en la educación superior. Experiencia en el área de inteligencia de información, gestión de proyectos de vinculación con la comunidad y creación e incubación de emprendimientos; además es facilitadora para la construcción y desarrollo de nuevos negocios. Actualmente, Coordinadora del Laboratorio de Innovación y Emprendimiento y Docente de la Universidad Internacional SEK Ecuador.

p. 104

Diego Herrera

Es Administrador de Empresas por la PUCE, Máster en Planificación y Dirección Estratégica de la ESPE, Experto en Seguros del IPBF, Diplomado en Finanzas Estratégicas del ITESM, Consultor privado en temas empresariales, Servidor Público de Carrera en el Banco Central del Ecuador y Ministerio de Industrias Comercio e Integración, docente de las materias económicas y de estrategia y Coordinador de los programas de vinculación con la sociedad de la UISEK Business School, tanto de pregrado y posgrado, Docente tiempo parcial en Universidad Central del Ecuador, American Junior College e Instituto Técnico Superior del Consejo Provincial de Pichincha.

p. 104

María Elena Pulgar

Es Magister en Administración de empresas con mención en Negocios Internacionales, especialista en el sector servicios, conocimientos avanzados en negociación, estrategia de negocio, marketing, negocios internacionales y dirección de talento humano, estudiante internacional de Doctorado en Estudios Internacionales y Docente en la Universidad internacional SEK, apasionada por el arte, la educación, el estudio del crecimiento personal - profesional y la excelencia.

p. 116

Lenin Faicán Sigcha

Es Magister en Administración de Empresas, cuenta con experiencia por más de 20 años en el sector empresarial como Gerente, Director y Consultor, en las verticales de Tecnología de la Información y Gestión Empresarial; creando planes estratégicos y comerciales, desarrollando negocios disruptivos como ventaja competitiva, en las industrias de la Educación, Metalmecánicas, Petrolera y de Servicios. Facilitador a nivel empresarial en temas de Dirección Estratégica, Modelos de Innovación disruptiva, Marketing Estratégico, Digital y de Servicios en sinergia con la tecnología; utilizando modelos de enseñanza basados en la neurociencia. Actualmente, se desempeña como coordinador del UISEK Business School.

p. 136

María Daniela Dávalos

Es abogada por la PUCE, Master en Derecho (LL.M) con especialización en Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Derecho Internacional Humanitario por American University Washington College of Law (Estados Unidos de América) y Magíster en Relaciones Internacionales y Diplomacia por el Instituto de Altos Estudios Nacionales (Ecuador). Diplomática de carrera, miembro del Servicio Exterior ecuatoriano y docente de Derecho Internacional de la UISEK Business School.

p. 158

Elena Burgaleta

Es Politóloga con especialización en Estudios Internacionales, PhD en Metodología de la Investigación Social por la Universidad Complutense de Madrid (España) y Master en Estudios Género y Políticas Públicas. Docente-investigadora en la Universidad Internacional SEK-Ecuador, especializadas en las áreas de estudios de género, interculturalidad y población vulnerable y Coordinadora de la Carrera de Ciencias Políticas con énfasis en Relaciones Internacionales.

p. 158

Carmen Amelia Coral Guerrero

Es doctora en Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Granada, España, Master en Educación de la Universidad de Clagary, Canadá y Profesional en Comercio Internacional de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Colombia. Cuenta con una amplia experiencia en Instituciones públicas y privadas en el área de Asuntos Internacionales. Consultora e investigadora en materia de empoderamiento económico de las mujeres y emprendimiento social. Actualmente, se desempeña como docente investigadora de UISEK Business School presidente del Comité Editorial de la Universidad Internacional SEK.

p. 158

Dennis Lema

Estudiante de la carrera de Negocios Internacionales del UISEK Business school, forma parte del equipo de la Revista UISEK Global y es investigador del proyecto de la Escuela sobre emprendimiento social.

p. 178

Giovanni Lucero Romero

Es Postdoc en el programa “América Latina en el Orden Global” (UASB, Quito, Ecuador), Doctor en Administración Estratégica de Empresas (CENTRUM PUCP, Lima, Perú). Máster en Administración para el Desarrollo Empresarial (USFQ, Quito, Ecuador), Ingeniero Industrial (ESPE, Quito, Ecuador), Ingeniero Químico (EPN, Quito, Ecuador). Ex-becario de “Partners of the Americas” en SunTrust Banks (Atlanta, Georgia). Miembro vitalicio de la sociedad académica de honor “Beta Gamma Sigma”. Gerente de áreas de Operaciones, Administración y Riesgos. Consultor en estrategia, desarrollo e innovación de negocios. Investigador postdoctoral. Catedrático universitario con 24 años de experiencia. Docente de Estrategia Empresarial en la UISEK Business School.

Este libro presenta un panorama actualizado de los Negocios Internacionales en Ecuador y es una obra académica que ha sido construida entre colegas del UISEK Business School en Quito, Ecuador.

El objetivo principal del libro es analizar la situación actual del país en materia de internacionalización de la economía y los mercados. La obra se encuentra compuesta por cuatro partes en las cuales se desarrollan diferentes visiones: la competitividad, las empresas, los clusters y la integración regional, con el propósito de contribuir a una sana discusión sobre los retos y oportunidades en un mundo globalizado. El libro plantea varios interrogantes al lector para que pueda sentirse parte de la discusión que aquí se desarrolla.



ISBN: 978-9942-808-34-9

