



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

**PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA INTERNACIONAL
COHORTE III**

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PARA OPTAR POR EL GRADO DE MAGÍSTER EN ECONOMÍA
INTERNACIONAL**

**“ROL DE LAS PYMES EN EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
DEL ECUADOR. PERIODO 2018-2022.”**

AUTORA:

ING. HEIDY PRISCILLA HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN:

ECON. FREDDY GONZALO ALVARADO ESPINOZA, PHD

GUAYAQUI, NOVIEMBRE, 2023

Tabla de Contenido

Resumen.....	V
Abstract.....	VI
ANEXO IX. – FICHA DE REGISTRO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	VII
RESULTADO PRUEBA SISTEMA ANTIPLAGIO	IX
APROBACIÓN DE DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN.....	X
Introducción	1
CAPÍTULO I.....	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1. El problema	2
1.2. Formulación del problema	4
1.3. Pregunta general	4
1.4. Justificación	4
1.5. Delimitación.....	5
1.6. Objetivo General.....	6
2.1.1. Objetivos Específicos	6
1.7. Hipótesis o premisa	6
CAPÍTULO II	7
MARCO REFERENCIAL	7
2.2. Marco Teórico.....	7
2.2.1. Teoría del Comercio Internacional	7
2.2.2. Teorías clásicas basadas en el país	8
2.2.3. Teorías modernas basadas en empresas	14
2.2.4. Importancia de las Pymes en la economía	21
2.2.5. Clasificación de las Pymes	22
2.2.6. Políticas comerciales en el Ecuador.....	23
2.3. Marco Legal.....	26
2.3.1. Constitución del Ecuador	26
2.3.2. Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado.....	27
2.3.3. Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria	28
2.3.4. Ley para fomento productivo, atracción inversiones generación empleo	29
2.3.5. Ley de Comercio Exterior e Inversiones	29

2.3.6.	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones	31
2.3.7.	Ley de Facilitación de las Exportaciones y del Transporte Acuático	33
2.3.8.	Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera.....	33
CAPÍTULO III.....		35
METODOLOGÍA		35
3.1.	Tipo y Método de Investigación	35
3.2.	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	35
3.3.	Procesamiento de la Información	36
CAPÍTULO IV		37
LOS RESULTADOS		37
4.1.	Evolución de las Exportaciones por Tipo de Exportación – Periodo 2018-2022	37
4.1.1.	Exportaciones Petroleras y No Petroleras.....	37
4.1.2.	Exportaciones No Petroleras – Comparación entre las Tradicionales y No Tradicionales 39	
4.1.3.	Exportaciones No Petroleras (Productos Tradicionales)	40
4.2.	Evolución de las Exportaciones Netas No Petroleras por tamaño de empresa– Periodo 2018-2022 42	
4.3.	Panorama General de las empresas exportadoras del Ecuador (No Petroleras)	43
4.4.	Panorama General de las Pymes exportadoras no petroleras por tamaño de empresas del Ecuador en relación con lo exportado (Periodo 2018-2022).....	45
4.5.	Panorama General de exportaciones netas según tamaño de empresas del Ecuador y Sector económico (Promedio del Periodo 2018-2022).....	47
4.5.1.	Participación de las Exportaciones netas de las Pymes en relación con el total exportado desde el 2018 al 2022	49
4.5.2.	Panorama Laboral de las Pymes exportadoras del Ecuador	50
4.5.3.	Panorama Tributario de las Pymes exportadoras del Ecuador	51
CAPÍTULO V		55
LA PROPUESTA		55
4.6.	Propuesta	55
4.7.	Diagnóstico Global de las Pymes exportadoras.....	55
4.8.	Pertinencia de la Propuesta.....	56
4.9.	Objetivo de la propuesta.....	56
4.9.1.	Objetivos Específicos	56
4.10.	Estrategia de Ventaja Competitiva de la Nación	57

4.10.1.	Infraestructura desde la perspectiva de la Pyme	57
4.10.2.	Infraestructura y Tecnología desde la perspectiva del Gobierno Ecuatoriano	58
4.11.	Estrategia de Cultura de Exportación	59
4.12.	Estrategia de Incremento del gasto de promoción para el incremento de la Exportación ..	62
4.13.	Estrategia de Políticas Públicas para el financiamiento de las Pymes	62
4.13.1.	Solicitud de Crédito	62
4.13.2.	Apalancamiento financiero	63
4.13.3.	Inversionistas ángeles	63
Conclusiones		65
Recomendaciones		67
Anexos		68
Bibliografía		70

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Teorías clásicas basadas en el país y teorías modernas basadas en empresas</i>	7
Tabla 2 <i>Clasificación de las empresas por el tamaño</i>	23
Tabla 3 <i>Exportaciones Petroleras y No Petroleras del Ecuador desglosada (Periodo 2018-2022)</i>	38
Tabla 4 <i>Resumen de Exportaciones Petroleras y No Petroleras del Ecuador 2018-2022</i>	38
Tabla 5 <i>Exportaciones No Petroleras: Tradicionales y no Tradicionales del Ecuador en porcentajes (2018-2022)</i>	39
Tabla 6 <i>Número de empresas constituidas versus número de empresas exportadoras (2018-2022)</i>	43
Tabla 7 <i>Exportaciones netas no petroleras por tipo de empresa (2018-2022)</i>	46
Tabla 8 <i>Exportaciones no petroleras versus exportaciones Pymes (2018-2022)</i>	49
Tabla 9 <i>Porcentaje de participación Exportaciones totales versus Exportaciones Pymes (2018-2022)</i> ...	49
Tabla 10 <i>Exportaciones netas por tipo de empresa (2018-2021)</i>	52
Tabla 11 <i>Porcentaje de Impuesto a la Renta causado por tipo de empresa (2018-2021)</i>	52
Tabla 12 <i>Diagnóstico de las Pymes exportadoras (Fortalezas y Debilidades)</i>	55
Tabla 13 <i>Servicios gubernamentales sobre exportación del Ecuador</i>	60

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Árbol de problemas de la investigación</i>	3
Figura 2 <i>Modelo del Diamante de Porter</i>	19
Figura 3 <i>Exportaciones Petroleras y No Petroleras del Ecuador (Periodo 2018-2022)</i>	38
Figura 4 <i>Exportaciones No Petroleras: Tradicionales y no Tradicionales (2018-2022)</i>	40
Figura 5 <i>Exportaciones de productos Tradicionales (2018-2022)</i>	42
Figura 6 <i>Participación de la constitución de empresas exportadoras y no exportadoras (2018-2022)</i> ...	44
Figura 7 <i>Evolución de las Exportaciones Netas versus la participación empresas exportadoras (2018-2022)</i>	45
Figura 8 <i>Participación de Exportaciones netas no petroleras por tipo de empresa (2018-2022)</i>	47
Figura 9 <i>Participación de Exportaciones netas por tipo de empresa (2018-2022)</i>	48
Figura 10 <i>Participación de Exportaciones netas por tipo de empresa (2018-2022)</i>	50
Figura 11 <i>Cantidad de empleados por empresas desde el 2018-2022 (promedio)</i>	51
Figura 12 <i>Impuesto a la Renta causado por las empresas exportadoras del Ecuador (2018-2021)</i>	53
Figura 13 <i>Impuesto a la Renta causado por las empresas exportadoras del Ecuador (2018-2021)</i>	54

Índice de Anexos

Anexo 1 <i>Exportaciones de las Pymes por año y segmentadas por Sector Económico 2018-2022</i>	68
Anexo 2 <i>Exportaciones de las Pymes por año y segmentadas por Sector Económico 2022</i>	69

Resumen

La importancia de las PYMES para; El crecimiento económico, la reducción de la pobreza, la innovación y la creación de empleo, además de la cohesión social, son claves importantes. Para esta investigación descriptiva se utilizaron datos de fuentes gubernamentales. Sin embargo, este tipo de fuentes pese que son confiables están incompleta y se debió realizar cruce de bases para lograr determinar el valor más cercano a la realidad, ya que el valor recaudado de impuesto a la renta ni siquiera es proporcionado por el Servicio de Rentas Internas, sino por el INEC, Adicionalmente, en la mayoría de los casos el Banco Central del Ecuador no tiene la información oficial con la clasificación del tipo de Empresas, tampoco existe información de cuanto el Estado invierte en la promoción de exportaciones de las Pymes. Finalmente, a pesar de las dificultades encontradas se analizaron los datos y se obtuvo como resultado principal que las Pymes exportadoras no petroleras no aportan significativamente las exportaciones totales y también se comportan de manera similar si son analizadas exportaciones netas no petroleras dentro del periodo 2018 al 2022, tan solo representan el 5.8% del total exportado y el 9% del total exportado no petrolero.

Palabras claves: Exportaciones, Pymes, Laboral, Tributario y Ecuador.

Abstract

The importance of SMEs for; Economic growth, poverty reduction, innovation and job creation, in addition to social cohesion, are important keys. For this descriptive research, data from government sources were used. However, although these types of sources are reliable, they are incomplete and a cross-reference of bases had to be carried out to determine the value closest to reality, since the value collected from income tax is not even provided by the Income Tax Service. Internal, but by the INEC. Additionally, in most cases the Central Bank of Ecuador does not have official information with the classification of the type of Companies, nor is there information on how much the State invests in the promotion of exports of SMEs. Finally, despite the difficulties encountered, the data was analyzed and the main result was that non-oil exporting SMEs do not significantly contribute to total exports and also behave in a similar way if net non-oil exports are analyzed within the period 2018 to 2022, they only represent 5.8% of total exports and 9% of total non-oil exports.

Keywords: Exports, SMEs, Labor, Tax and Ecuador.

ANEXO IX. – FICHA DE REGISTRO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO:	“ROL DE LAS PYMES EN EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DEL ECUADOR. PERIODO 2018-2022.”		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Hernández Hernández Heidy Priscilla		
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN: (apellidos/nombres):	Alvarado Espinoza Freddy Gonzalo		
INSTITUCIÓN:	Universidad de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas		
PROGRAMA DE MAESTRÍA:	Maestría en Economía Internacional		
GRADO OBTENIDO:	Magíster en Economía Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:		No. DE PÁGINAS:	80
ÁREAS TEMÁTICAS:	Estructura Económica Mundial, sus regularidades y tendencias actuales como entorno de la gestión económica nacional y el desarrollo social.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Exportaciones, Pymes, Laboral, Tributario y Ecuador.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): La importancia de las PYMES para; El crecimiento económico, la reducción de la pobreza, la innovación y la creación de empleo, además de la cohesión social, son claves importantes. Para esta investigación descriptiva se utilizaron datos de fuentes gubernamentales. Sin embargo, este tipo de fuentes pese que son confiables están incompleta y se debió realizar cruce de bases para lograr determinar el valor más cercano a la realidad, ya que el valor recaudado de impuesto a la renta ni siquiera es proporcionado por el Servicio de Rentas Internas, sino por el INEC, Adicionalmente, en la mayoría de los casos el Banco Central del Ecuador no tiene la información oficial con la clasificación del tipo de Empresas, tampoco existe información de cuanto el Estado invierte en la promoción de exportaciones de las Pymes. Finalmente, a pesar de las dificultades encontradas se analizaron los datos y se obtuvo como resultado principal que las Pymes exportadoras no petroleras no aportan significativamente las exportaciones totales y también se comportan de manera similar si son analizadas exportaciones netas no petroleras dentro del periodo 2018 al 2022, tan solo representan el 5.8% del total			

exportado y el 9% del total exportado no petrolero.

ADJUNTO PDF:	SI X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono:	E-mail:
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. Freddy Alvarado Espinoza. Ph.D	
	Teléfono:	
	E-mail: freddy.alvaradoe@ug.edu.ec	

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA: MAESTRIA ECONOMÍA INTERNACIONAL

Guayaquil, 28 noviembre 2023

CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

Habiendo sido nombrado Eco, Freddy Gonzalo Alvarado Espinoza. Ph.D., tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por Heidy Priscilla Hernández Hernández, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Magíster en Economía Internacional. Se informa que el trabajo de titulación: **“ROL DE LAS PYMES EN EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DEL ECUADOR. PERIODO 2018-2022.”**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio TURNITIN quedando el 3 % de coincidencia.

PYMES

INFORME DE ORIGINALIDAD

3%

INDICE DE SIMILITUD

3%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

pt.scribd.com

Fuente de Internet

1 %

2

vlex.ec

Fuente de Internet

1 %

3

**Submitted to Universidad Laica Vicente
Rocafuerte de Guayaquil**

Trabajo del estudiante

1 %

Econ. Freddy Alvarado Espinoza. Ph.D.

C.I. 0701447856

TUTOR

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
GESTORIA DE POSGRADO
MAESTRIA EN ECONOMÍA INTERNACIONAL
ANEXO V. - CERTIFICADO DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Guayaquil, 28 de Noviembre de 2023

ECON. HERMES RENE AGUILAR AZUERO, MSC.

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Guayaquil

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación denominada **“ROL DE LAS PYMES EN EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DEL ECUADOR. PERIODO 2018-2022.”** De la estudiante Heidy Priscilla Hernández Hernández, de la maestría en Economía Internacional, indicando que ha cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento (*opcional según la modalidad*)
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud (firmada), la versión aprobada del trabajo de titulación, el registro de tutorías y la rúbrica de evaluación del trabajo de titulación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, CERTIFICO, para los fines pertinentes, que el/os estudiante está apto para continuar con el proceso.

Atentamente,

Econ. FREDDY ALVARADO ESPINOZA, PhD
DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN
C.I. 0701447856

Introducción

La importancia de las Pymes para las economías mundiales está bien documentada. Las PYME (empresas con 200 empleados o menos) construyen el sector empresarial más grande en cada economía global, por lo que los gobiernos de todo el mundo están aumentando los esfuerzos para promover y apoyar la expansión de las Pymes como su estrategia de desarrollo nacional. Pymes están formando la mayoría de las empresas en la casi todos los países (el 95% en promedio) y para la gran mayoría de los empleos. Si bien las Pymes dominan en gran número, las Pymes son importantes debido a su importancia como motores prioritarios del empleo, el crecimiento económico y la innovación.

Para el Ecuador dentro del marco económico no es la excepción ya que depende de las Pymes para incrementar el empleo y de cierta manera la recaudación de impuesto. Sin embargo, este no es el único factor de interés del Ecuador, las exportaciones generan más divisas para la nación. Por lo tanto, se hace referente que las Pymes incursionen más en las exportaciones de los diferentes sectores económicos. Por consiguiente, esta investigación tiene como objetivo principal *Analizar la incidencia que tiene las Pymes dentro de las exportaciones del Ecuador para el periodo 2018 -2022*, por lo cual se utilizará un tipo de investigación descriptiva y explicativa mediante la tabulación de información gubernamental y basado en los resultados de la investigación se proponen diferentes estrategias comerciales.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. El problema

El desarrollo económico de un país depende principalmente de tres factores de producción; Capital, tierra y trabajo, estos factores de producción sumados con la apertura comercial, tecnológica y la gestión empresarial, les da la oportunidad a las empresas de crecer dentro del comercio internacional, en consecuencia, generarán mayores ingresos y plazas de trabajo para su país de origen, mientras logran ser más competitivo en los mercados internacionales. Es así como mientras el país abre sus fronteras al comercio internacional y atrae la inversión extranjera, las empresas pueden producir más y exportar a un precio competitivo, lo cual dinamiza la economía de un país. Sin embargo, aunque las empresas pueden gozar los beneficios del libre mercado, primero deben enfrentarse a sí mismas por el poder del mercado desde el punto de vista interno.

Es esta búsqueda de fortaleza en el mercado, las empresas compiten entre sí y conforme ganen más participación en el mercado, su nivel de producción y tamaño. Sin embargo, al momento de ser clasificadas las compañías por su tamaño, muchas de ellas siendo Pymes desean incursionar en la exportación y hace que sea un desafío poder crecer en el ámbito del comercio exterior. Es así que es de suma importancia estudiar el comportamiento histórico en producción y exportación de las Pymes debido a la vulnerabilidad que enfrentan por su bajo presupuesto, seguridad legal y diferentes factores que la hacen débiles en comparación con las grandes firmas. Por lo tanto, las exportaciones tienen un papel fundamental dentro de la economía del país, ya que ayudan a la recaudación de impuestos que son asignados en el presupuesto general del estado y colabora con

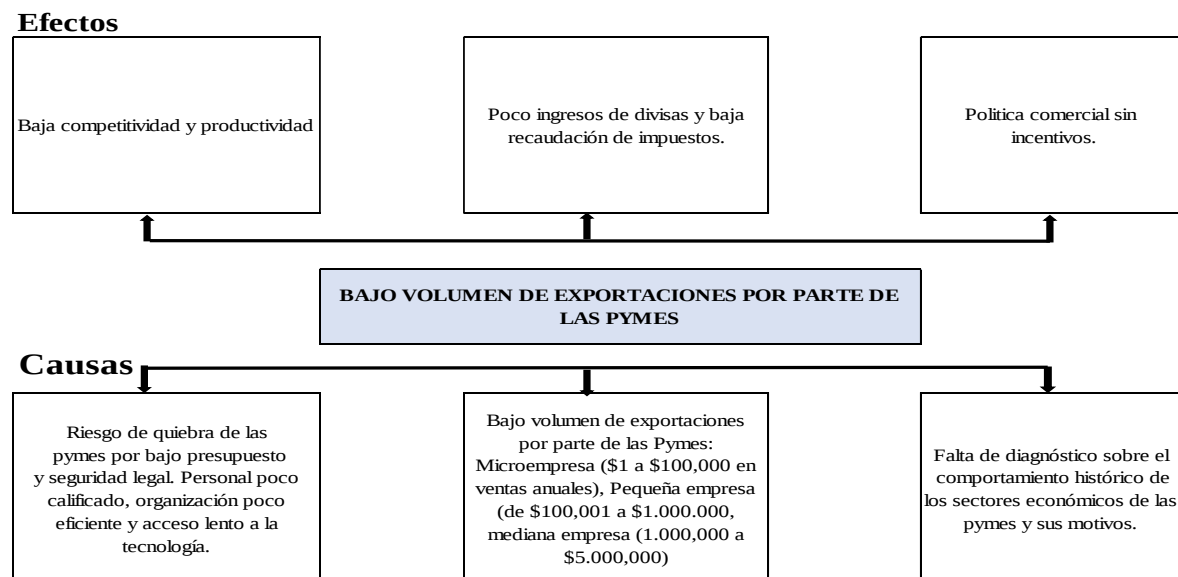
la tasa de empleo nacional. Por ello, el conocer sobre el comportamiento de las exportaciones que ha tenido durante los últimos años las Pymes, permite determinar el sector económico que está en auge, verificar cuales son los obstáculos que enfrentan los diferentes sectores económicos que no están siendo sostenibles, y finalmente basado en el análisis de datos se puede conocer la política óptima que ayude a la industrialización de los sectores económicos de un determinado país.

La presente investigación pretende analizar la actividad empresarial de las Pymes y su aporte en el crecimiento de las exportaciones del Ecuador dentro del periodo 2018 al 2022. Para esta investigación, se tiene como hecho indiscutible que el país ha experimentado en las últimas décadas dependencia de la venta del banano, café, cacao y últimamente del camarón, atún, flores y principalmente del petróleo ecuatoriano, por lo tanto, es necesario profundizar la diversificación de la producción de bienes y servicios exportables y no depender exclusivamente de los productos antes indicados.

1.1.1. Árbol de problemas

Figura 1

Árbol de problemas de la investigación



Nota: La figura fue elaborado por la autora.

1.2. Formulación del problema

¿Cómo incide el comportamiento de las Pymes en las exportaciones del Ecuador en el periodo 2018 al 2022?

1.3. Pregunta general

¿Cuáles son los factores que han incidido en las exportaciones de las Pymes periodo 2018 al 2022?

1.3.1. Preguntas específicas

- ¿Cuál es el porcentaje de participación de las Pymes con respecto a las exportaciones totales del Ecuador periodo 2018 al 2022?
- ¿Cuál es el valor de recaudación de impuesto que el estado recibe por la actividad comercial de las Pymes del Ecuador por año de estudio?
- ¿Qué tipo de estrategias comerciales pueden ser implementadas por el gobierno para mejorar la competitividad y productividad de las Pymes del Ecuador?

1.4. Justificación

Las exportaciones es una actividad fundamental para la economía de cualquier país, ya que con ellas las empresas pueden ofrecer sus productos en diferentes mercados a nivel global. Dentro del contexto de la economía abierta, el crecimiento económico impulsado por las exportaciones es causado por las políticas comerciales orientadas hacia el exterior. Es así que la relevancia que tiene el análisis del comportamiento de las exportaciones no petroleras específicamente con las Pymes es de interés público, ya que el crecimiento o descenso del volumen de exportaciones generan un

efecto dominó en cuanto a la recaudación de impuestos y de la tasa de empleo, por lo tanto, impactan directamente en el Producto Interno Bruto del país.

Por otro lado, se debe considerar la situación económica de los diferentes sectores y una vez emitido el diagnóstico de ellos, se debe analizar las causas del auge y descenso de dichos sectores y si las políticas comerciales que se han implementado han sido en beneficio para las Pymes. Finalmente, obteniendo una descripción de la participación de las Pymes con respecto a las exportaciones, realizando un diagnóstico de los sectores económicos y sus variables de cuánto aporta al empleo nacional y su generación de tributos para el fisco.

1.5. Delimitación

La delimitación geográfica espacial es el país Ecuador.

1.5.1. Línea de investigación

Estructura Económica Mundial, sus regularidades y tendencias actuales como entorno de la gestión económica nacional y el desarrollo social.

1.5.2. Objeto de estudio

El objeto de estudio son las exportaciones de las Pymes.

1.5.3. Campo de investigación

El campo de investigación que es empresarial-económico.

1.5.4. Delimitación geográfica-espacial

El país Ecuador.

1.5.5. Delimitación temporal

El periodo de estudio será desde el 2018 al 2022.

1.6. Objetivo General

Analizar la incidencia que tiene las Pymes dentro de las exportaciones del Ecuador para el periodo 2018 -2022.

2.1.1. Objetivos Específicos

- Determinar el porcentaje de participación de las Pymes en referencia a las exportaciones totales del Ecuador.
- Precisar el valor de recaudación de impuestos que el estado recibe por la actividad comercial de las Pymes exportadoras.
- Proponer estrategias comerciales que mejoren la competitividad de las Pymes del Ecuador.

1.7. Hipótesis o premisa

Las exportaciones que han realizado las Pymes han incidido significativamente en el total de exportaciones totales y no petroleras del Ecuador dentro del periodo 2018 al 2022.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.2. Marco Teórico

En este apartado se detallará las teorías con referencia al tema de la investigación:

2.2.1. Teoría del Comercio Internacional

Estas teorías se consideran modernas y están basadas en empresas o empresas. Ambas categorías, clásica y contemporáneo, consisten en algunas teorías internacionales. La teoría del comercio internacional es un subcampo de la economía que evalúa los patrones, orígenes e implicaciones para el bienestar del comercio global. La estrategia comercial internacional ha sido muy controvertida desde el siglo XVIII. La teoría y la economía del comercio internacional se han desarrollado para evaluar los efectos de las políticas comerciales (“Teoría del comercio internacional”, 2023). Además, las políticas económicas desempeñan un papel importante en un crecimiento económico más rápido y sostenible, por lo tanto, se presenta la siguiente tabla donde se nombran las teorías clásicas y las teorías modernas basadas en la empresa. A continuación, se presenta la siguiente tabla:

Tabla 1

Teorías clásicas basadas en el país y teorías modernas basadas en empresas

Teorías clásicas basadas en el país	Teorías modernas basadas en empresas
Mercantilismo	Similitud entre países
Ventaja Absoluta	Ciclo de vida del producto
Ventaja Comparativa	Rivalidad estratégica
Heckscher-Olin	Global Ventaja competitiva nacional de Porter

Nota: Tabla elaborada por la autora en concordancia con la literatura investigada.

2.2.2. Teorías clásicas basadas en el país

2.2.2.1. Mercantilismo

El mercantilismo es nacionalismo económico con el propósito de construir un estado rico y poderoso. Adam Smith acuñó el término "sistema mercantil" para describir el sistema de economía política que buscaba enriquecer al país restringiendo las importaciones y fomentando las exportaciones. Este sistema dominó el pensamiento y las políticas económicas de Europa occidental desde el siglo XVI hasta finales del XVIII. El objetivo de estas políticas era, supuestamente, lograr una balanza comercial "favorable" que traería oro y plata al país y también mantener el empleo interno (Castro Valdivia, 2012). En contraste con el sistema agrícola de los fisiócratas o el laissez-faire del siglo XIX y principios del XX, el sistema mercantil servía a los intereses de comerciantes y productores como la Compañía Británica de las Indias Orientales, cuyas actividades estaban protegidas o fomentadas por el Estado (Rothbard, 2012).

La justificación económica más importante del mercantilismo en el siglo XVI fue la consolidación de los centros de poder regionales de la era feudal por parte de Estados-nación grandes y competitivos. Otros factores contribuyentes fueron el establecimiento de colonias fuera de Europa; el crecimiento del comercio y la industria europeos en relación con la agricultura; el aumento del volumen y amplitud del comercio; y el aumento del uso de sistemas monetarios metálicos, particularmente oro y plata, en relación con las transacciones de trueque (Usoz, 2019).

Durante el período mercantilista, los conflictos militares entre Estados-nación fueron más frecuentes y extensos que en cualquier otro momento de la historia. Los ejércitos y armadas de los principales protagonistas ya no eran fuerzas temporales creadas para hacer frente a una amenaza u objetivo específico, sino fuerzas profesionales de tiempo completo. Por ello, el principal objetivo económico de cada gobierno era disponer de una cantidad suficiente de divisas fuertes para apoyar

a un ejército que disuadiría los ataques de otros países y ayudaría a su propia expansión territorial (Salcines & Freire, 2010).

La mayoría de las políticas mercantilistas fueron consecuencia de la relación entre los gobiernos de los estados-nación y sus clases mercantiles. A cambio de pagar gravámenes e impuestos para apoyar a los ejércitos de los estados-nación, las clases mercantiles indujeron a los gobiernos a promulgar políticas que protegerían sus intereses comerciales contra la competencia extranjera (Borgucci, 2011). Estas políticas tomaron muchas formas. A nivel interno, los gobiernos proporcionarían capital a nuevas industrias, las eximirían de reglas e impuestos gremiales, establecerían monopolios sobre los mercados locales y coloniales y otorgarían títulos y pensiones a los productores exitosos: en la política comercial el gobierno ayudó a la industria local imponiendo aranceles, cuotas y prohibiciones a las importaciones de bienes que competían con los fabricantes locales, también prohibieron la exportación de herramientas y equipos de capital y la emigración de mano de obra calificada que permitiría a los países extranjeros, e incluso a las colonias del país de origen, competir en la producción de bienes manufacturados. Al mismo tiempo, los diplomáticos alentaron a los fabricantes extranjeros a trasladarse a sus propios países (Jair Gomez, 2002).

Si bien se considera generalmente que la publicación de *La riqueza de las naciones* marca el fin de la era mercantilista, las doctrinas del *laissez-faire* de la economía de libre mercado también reflejan un desencanto general con las políticas imperialistas de los Estados-nación (Viner, 1960). Las Guerras Napoleónicas en Europa y la Guerra Revolucionaria en Estados Unidos anunciaron el fin del período de confrontación militar en Europa y las políticas mercantilistas que lo apoyaron (Agustín Aguirre, 2017).

A pesar de estas políticas y las guerras con las que estuvieron asociadas, el período mercantilista fue uno de crecimiento generalmente rápido, particularmente en Inglaterra. Esto se debe en parte a que los gobiernos no fueron muy eficaces a la hora de hacer cumplir las políticas que propugnaban (Lanero Fernandez, 2014). Si bien el gobierno podía prohibir las importaciones, por ejemplo, carecía de recursos para detener el contrabando que crearía la prohibición. Además, la variedad de nuevos productos que se crearon durante la revolución industrial dificultó la aplicación de las políticas industriales asociadas con la doctrina mercantilista.

En 1860, Inglaterra había eliminado los últimos vestigios de la era mercantil. Se abolieron las regulaciones industriales, los monopolios y los aranceles y se liberó la emigración y las exportaciones de maquinaria. En gran parte debido a sus políticas de libre comercio, Inglaterra se convirtió en la potencia económica dominante en Europa. El éxito de Inglaterra como potencia manufacturera y financiera, sumado al de Estados Unidos como potencia agrícola emergente, condujo a la reanudación de las presiones proteccionistas en Europa y a la carrera armamentista entre Alemania, Francia e Inglaterra que finalmente resultó en la Primera Guerra Mundial (Rojas, 2007).

2.2.2.2. Teoría Clásica de la ventaja absoluta

La teoría de la ventaja absoluta es una teoría propuesta por Adam Smith en 1776. Adam Smith sostiene que el comercio entre países se basa en la teoría de la ventaja absoluta. Esta teoría explica que un determinado país puede producir de manera más eficiente un determinado bien en comparación con otros países, pero el país es menos eficiente en la producción de ciertos otros bienes. Los dos países pueden beneficiarse especializándose en la producción de productos que tienen fortaleza absoluta e importando productos que tienen debilidades absolutas en el país en cuestión que es capaz de producir estos productos de manera más eficiente (Salazar Cantú, 2014).

La teoría de la ventaja absoluta proporciona una explicación de que un país puede exportar ciertos bienes porque es capaz de producir bienes a un costo menor en comparación con otros países o se puede decir que tiene una ventaja absoluta en la producción de bienes (Ibarra Zavala, 2016). Además, Adam Smith argumentó que la ventaja absoluta se puede definir como la capacidad de un país para producir bienes y servicios por unidad utilizando menos recursos en comparación con las capacidades de otros países. Debido a que los recursos se utilizan de manera más eficiente, la cantidad de producción o bienes también aumenta.

Se explicó que existen varios supuestos principales de la teoría de la ventaja absoluta que consisten en:

- a. Los factores de producción solo están relacionados con el trabajo;
- b. La calidad de los bienes producidos tiene el mismo valor;
- c. Intercambio de bienes independientemente de las finanzas;
- d. No hay ningún costo de envío de mercancías en el intercambio de mercancías.

Además de las transacciones de compra y venta entre países, también se puede obtener una ventaja absoluta mediante el intercambio de mercancías entre países. Los dos países en cuestión pueden intercambiar bienes que sólo pueden producirse en cada país. Los intercambios se realizan porque los productos obtenidos exigen que un país incurra en mayores costos de producción y proporcionen menos ganancias por lo que es mejor importar bienes para ahorrar en costos de producción (Schumacher, 2012).

2.2.2.3. Teoría de la ventaja comparativa

La teoría de la ventaja comparativa es una teoría propuesta por David Ricardo en 1817. David Ricardo explicó esta teoría para perfeccionar la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith. Esta teoría fue creada para superar las debilidades de la teoría de la ventaja absoluta en países que no tienen ventaja absoluta (Blaug, 2000). David Ricardo sostiene que, aunque un país no tiene la

capacidad de producir ambos productos de manera eficiente en comparación con otros países, aún puede realizar un comercio mutuamente beneficioso (Ricardo, Principios de economía política y tributación (1959), 1817). La manera de hacerlo es que un país que es menos eficiente en la producción de ambos bienes necesita especializarse en la producción y puede exportar el bien que tiene la pérdida absoluta más pequeña o que puede considerarse un bien que tiene una ventaja comparativa. Además, el país debe importar productos que tengan una mayor debilidad absoluta o que puedan denominarse productos que tienen debilidades comparativas (Martínez Sanchez, 2000).

David Ricardo (1951) utiliza varios supuestos simples como base para la teoría de la ventaja comparativa, entre ellos:

- a. Sólo hay dos países y dos productos básicos;
- b. Hay libre comercio;
- c. Perfecta movilidad del factor trabajo dentro del país, pero no libremente entre los dos países;
- d. Costos de producción que permanecen sin cambios;
- e. Sin costos de envío o transporte;
- f. Sin cambios en la tecnología

En la teoría de la ventaja comparativa, un residente de un país puede mejorar su nivel de vida e ingresos si el país se especializa en la producción de bienes o servicios que tengan mayor productividad y eficiencia. La ventaja de la teoría de la ventaja comparativa es que puede explicar qué es el tipo de cambio y cuánto se debe el beneficio al intercambio, cuando estas dos cosas no se pueden explicar en la teoría de la ventaja absoluta (Ibarra Zavala, Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño, 2016).

Por otro lado, el desafío a la teoría de la ventaja absoluta era que algunos países podrían ser mejores en la fabricación de ambos bienes y, por lo tanto, tener una ventaja en muchas áreas. Por el contrario, otro país puede no tener ninguna ventaja absoluta útil. Ricardo razonó que incluso si un país tuviera la ventaja absoluta en la fabricación de ambos productos, aún podrían existir especialidades y comercio entre los dos países. La ventaja comparativa surge cuando un país no puede crear un producto de manera más competente que otro; sin embargo, puede hacer que ese producto sea mejor y más profesional que otros productos. La diferencia entre estas dos teorías es sutil. La ventaja comparativa se centra en las diferencias relativas de producción, mientras que la ventaja absoluta se centra en la productividad absoluta.

2.2.2.4. Teoría Heckscher-Ohlin

Esta teoría fue propuesta por un historiador económico llamado Eli Heckscher, que vino de Suecia, y su alumno llamado Bertil Ohlin en la década de 1920. La teoría H suele ser más conocida como teoría del factor proporcional. Según esta teoría, un país puede importar productos cuya producción requiere recursos comparativamente difíciles de conseguir y que tienen precios altos en ese país, mientras que al mismo tiempo puede exportar productos cuyos niveles de producción son más altos utilizando factores de producción que son más abundantes y baratos en ese país. país (Oros Avilés, 2015).

Según el concepto de Heckscher Ohlin, el surgimiento del comercio internacional depende de dos elementos clave: la disponibilidad de insumos de producción y la intensidad, o proporción, de utilización de esos recursos. Las proporciones de los elementos de producción variarán según el producto. La tecnología define cómo integrar varios componentes de fabricación para crear un producto, lo que conduce a las diferencias que se producen (Bajo Rubio, 1996).

Los tipos de bienes producidos, exportados y bienes que un país debe importar dependerán de la propiedad de recursos como la mano de obra y el capital. La teoría de Heckscher Ohlin

concluye que el comercio tiende a aumentar el nivel de ingresos o salarios de los trabajadores y a reducir las tasas de interés del capital real en los países ricos en mano de obra y con escasez de capital. El comercio internacional alienta a un país a especializarse en la industria y el comercio de bienes que utilizan intensivamente los factores de producción excedentes del país (Castillo Rodríguez, González Acolt, & Maldonado Guzmán, 2018). Por lo tanto, se puede concluir que esta teoría analiza que un país comerciará con otros países porque tiene una ventaja comparativa, es decir, superioridad en tecnología y superioridad en factores de producción.

2.2.3. Teorías modernas basadas en empresas

2.2.3.1. Similitud entre países

Steffan Linder, economista sueco, fue el fundador de esta teoría. La teoría marcó su aparición en el año 1961 y explicó el concepto de comercio industrial en el tren. Linder sugirió que los países que se encuentran en una fase similar de desarrollo probablemente tendrán preferencias similares. La sugerencia propuesta por Linder fue que las empresas primero produzcan bienes para su consumo interno y luego amplíen la producción, exportando así esos productos a otros países donde los clientes tengan preferencias similares (Hannink, 1988).

Linder sugirió que la mayor parte del comercio de productos manufacturados, en la mayoría de las circunstancias, se realizará entre países con ingresos per cápita similares y que, por lo tanto, el comercio dentro de la industria será común entre ellos. Esta teoría es generalmente más aplicable para comprender el comercio donde los compradores deciden principalmente en función de las marcas y la reputación de los productos (Sen, 2010).

2.2.3.2. Teoría del ciclo de vida del producto

La teoría del ciclo de vida del producto es una de las teorías importantes del comercio internacional que muestra el patrón de crecimiento del Comercio Internacional de acuerdo con el

ciclo de vida de un producto. Las primeras teorías se han centrado principalmente en las teorías comerciales clásicas y las teorías de proporción de factores.

Durante la década de 1960, los teóricos notaron que hubo un cambio tecnológico significativo y también el surgimiento de empresas multinacionales. Este fue un punto de llamada para nuevas teorías que describen el cambio comercial en los países involucrados en el comercio internacional (Loaiza Torres, 2018). Y como resultado surgió la teoría del ciclo de vida del producto.

Esta teoría dice que cuando un producto comienza su ciclo de vida como un producto nuevo, su consumo es mayor que la producción. Junto con el desarrollo debido a las innovaciones tecnológicas y la expansión del mercado, comienza a aumentar la producción. Al mismo tiempo aumenta el consumo del producto emergente. Aún existe una brecha entre la producción y el consumo del producto en el país que cumplió con las importaciones. En el nivel de madurez del producto surge como una exportación, donde la producción es superior al consumo interno del país (Sanchez Hernando, 2015)

Cuando hay un cambio tecnológico rápido, los ciclos de producto cortos conducen a internacionalizarse naturalmente con productos de exportación maduros que promueven el comercio internacional. Aquí esta teoría se centra en aumentar la exposición al mercado extranjero más allá del mercado local y se basa en el volumen de producción. Escenario de la teoría en los países en desarrollo según la teoría del ciclo de vida del producto y, en consecuencia, este efecto proviene de la introducción inicial de un nuevo producto en un país desarrollado. Inicialmente los países desarrollados tienen mayor capacidad exportadora y los países en desarrollo realizan más importaciones para el consumo (Loaiza Torres, 2018).

Cuando hay un cambio tecnológico rápido, los ciclos de producto cortos conducen a internacionalizarse naturalmente con productos de exportación maduros que promueven el comercio internacional. Aquí esta teoría se centra en aumentar la exposición al mercado extranjero más allá del mercado local y se basa en el volumen de producción.

Escenario de la teoría en los países en desarrollo según la teoría del ciclo de vida del producto y, en consecuencia, este efecto proviene de la introducción inicial de un nuevo producto en un país desarrollado. Inicialmente los países desarrollados tienen mayor capacidad exportadora y los países en desarrollo involucran más importaciones para consumo y menos producción del nuevo producto. Después de las dos primeras etapas (introducción y desarrollo) en el ciclo de vida del producto, los países en desarrollo comienzan a hacerse cargo de la exportación y los países desarrollados abandonan el proceso de estandarizar el producto y tender a importarlo. Se consideraba que lo que conducía a la adopción de nueva tecnología en el país avanzado líder introducía, en términos de esta teoría, “nuevos” productos que se producían, consumían y exportaban al resto del mundo (Sanchez Hernando, 2015).

Cuando el producto entra en la fase de maduración, la innovación del producto, la tecnología y el capital comienzan a trasladarse a otros países distintos de los países avanzados para producir tipos similares de bienes (Sen, 2010).

La diferenciación de productos es algo que nunca termina y continúa. La especialización tiene lugar en diferentes segmentos del mercado y da como resultado costos de producción favorables. Da más atracción e importancia y esto motiva la competencia. El país avanzado tiene que tomar la decisión en un momento dado de continuar con la exportación del producto o transferir la inversión a otro país. Al tomar la decisión se consideran los siguientes factores: el costo de producción, la posición de la patente protegida, las amenazas de nueva competencia en el

país de importación, el nivel de protección arancelaria y la situación política. En la etapa de producto estandarizado, los países menos desarrollados tienen la posibilidad de obtener una ventaja competitiva debido al bajo costo laboral en el que incurren (Sanchez Hernando, 2015).

2.2.3.3. Teoría de la rivalidad estratégica global

La teoría de la rivalidad estratégica global, que se basó en el trabajo de los economistas Paul Krugman y Kelvin Lancaster, surgió en la década de 1980. Su concepto se concentraba en las multinacionales y sus esfuerzos por obtener una ventaja sobre otras empresas extranjeras que operaban en su industria. Las empresas se enfrentarán a la competencia internacional en su industria y, para tener éxito, deben crear ventajas competitivas (Krugman, 1981). Una manera crucial para que las empresas mantengan una ventaja competitiva a largo plazo es a través de las barreras de entrada de la industria. Las dificultades que puede enfrentar una nueva empresa al intentar unirse a un nuevo mercado o industria se denominan barreras de entrada.

Las barreras de entrada se refieren a los obstáculos que puede enfrentar una nueva empresa al intentar ingresar a una industria o mercado nuevo. Los derechos de propiedad intelectual en investigación y desarrollo, las economías de escala, los procedimientos o técnicas comerciales únicos, la industria generalizada, la gestión de recursos o el acceso preferencial a las materias primas son algunas de las barreras de entrada que las corporaciones pueden intentar reducir (Mayorga Sanchez & Martínez Aldana, 2008).

2.2.3.4. Ventaja competitiva de una nación: El diamante de Porter

La tesis de Porter sostiene que la ventaja competitiva está determinada por cuatro grandes grupos de atributos: condiciones de los factores; Condiciones de la demanda; Industrias relacionadas y de apoyo; Estrategia firme, estructura y rivalidad: estos se representan como las esquinas de su modelo de diamante. El desarrollo de una ventaja competitiva implica pasar por cuatro etapas sucesivas, a saber, la etapa impulsada por factores, impulsada por la inversión,

impulsada por la innovación y la etapa impulsada por la riqueza. Los cinco supuestos clave de Porter son los siguientes:

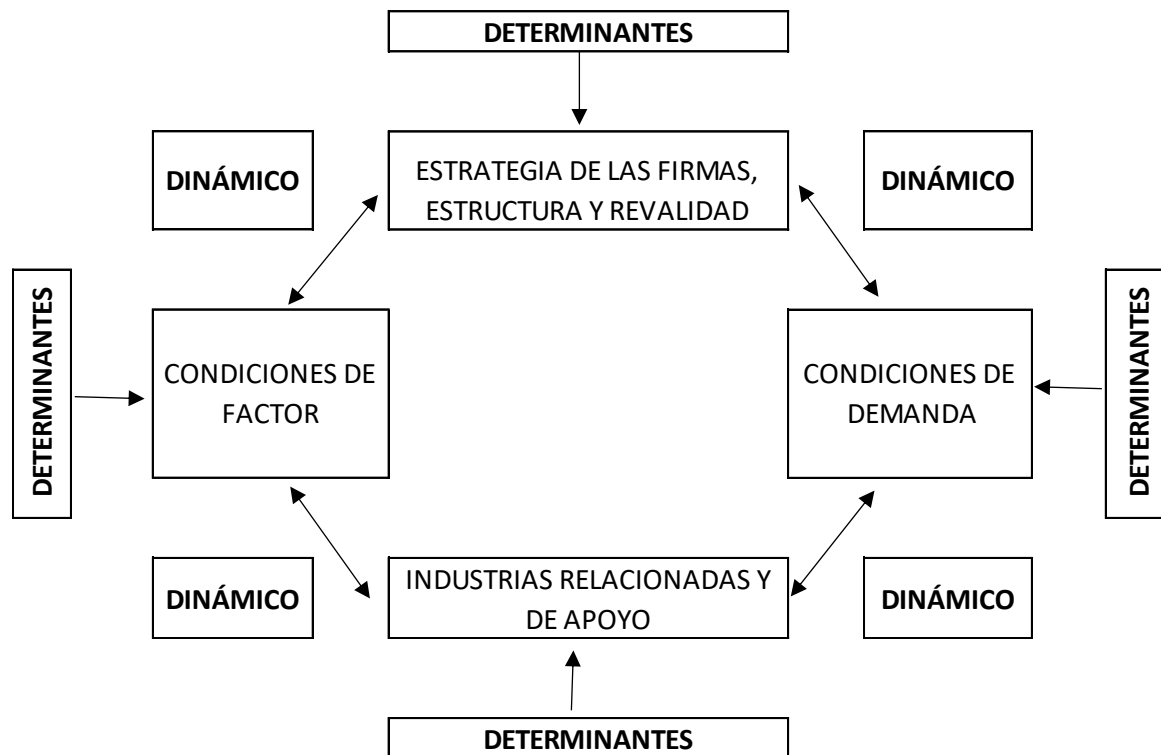
- a. lograr la competitividad más fuerte ventaja debe alcanzarse la etapa impulsada por la innovación;
- b. el éxito internacional sostenible sólo puede basarse en factores más avanzados;
- c. La ventaja competitiva está determinada por la condición competitiva de la sede;
- d. para mantener condiciones competitivas sólidas, las empresas deben operar en grupos de empresas relacionadas con diamantes igualmente fuertes;
- e. las inversiones extranjeras directas en el exterior son un determinante de la fuerza competitiva (Davies y Ellis, 2000, págs. 1192-1193).

Según Porter, los determinantes de la ventaja en su modelo del diamante “...individualmente y como sistema, crean el contexto en el que las empresas de una nación nacen y compiten” (Porter, 1998, p. 71). En el sector empresarial, estos determinantes comprenden:

- a) Los recursos y habilidades necesarios para competir con éxito en una industria;
- b) La información necesaria para reconocer oportunidades y formar la base para decisiones sobre las direcciones en las que se implementan los recursos y habilidades;
- c) los objetivos de los gerentes y empleados;
- d) Las presiones para invertir e innovar, los determinantes y la dinámica entre los determinantes gobiernan el grado en que se produce la mejora y el desarrollo de la ventaja competitiva, como se muestra en la Figura 2, que se ejercen sobre las empresas.

Figura 2

Modelo del Diamante de Porter



Nota: Fue tomado de la investigación realizada por Arthur Jan Eger en su Tesis llamada “Una Adaptación del Diamante de Porter” del año 2016.

2.2.3.5. Teoría sobre La Inversión extranjera directa

Ciertos teóricos han intentado abordar las limitaciones de las teorías del comercio internacional bajo el título de IED. A continuación, se analizarán las que se refieren a la teoría de las imperfecciones del mercado, la teoría de la producción internacional y la teoría de la internalización.

La teoría de las imperfecciones del mercado afirma que las empresas buscan constantemente oportunidades de mercado y su decisión de invertir en el extranjero se explica como una estrategia para capitalizar ciertas capacidades que no comparten los competidores en

países extranjeros (Hymer, 1970). Las capacidades o ventajas de las empresas se explican por las imperfecciones del mercado de productos y factores de producción. Es decir, la teoría de la competencia perfecta dicta que las empresas producen productos homogéneos y disfrutan del mismo nivel de acceso a los factores de producción. Sin embargo, la realidad de la competencia imperfecta,

que se refleja en la teoría de la organización industrial (Porter, 1985), determina que las empresas obtienen diferentes tipos de ventajas competitivas y cada una en distintos grados. Sin embargo, la teoría de las imperfecciones del mercado no explica por qué la producción extranjera se considera el medio más deseable para aprovechar la ventaja de la empresa. Dunning (1980) y Fayerweather (1982) abordaron esta cuestión y desarrollaron lo que puede describirse como teoría de la producción internacional.

La teoría de la producción internacional sugiere que la propensión de una empresa a iniciar la producción en el extranjero dependerá de los atractivos específicos de su país de origen en comparación con las implicaciones de recursos y las ventajas de ubicarse en otro país. Esta teoría deja explícito que no sólo las diferencias de recursos y las ventajas de la empresa desempeñan un papel en la determinación de las actividades de inversión en el extranjero, sino que las acciones de los gobiernos extranjeros pueden influir significativamente en el atractivo gradual y las condiciones de entrada de las empresas. Un aspecto relacionado de esta teoría de la inversión extranjera es el concepto de internalización, que ha sido ampliamente investigado (Buckley & Casson, 1981).

La teoría de la internalización se centra en la noción de que las empresas aspiran a desarrollar sus propios mercados internos siempre que puedan realizarse transacciones a menor costo dentro de la empresa.

Por lo tanto, la internalización implica una forma de integración vertical que pone nuevas operaciones y actividades, anteriormente realizadas por mercados intermedios, bajo la propiedad y el gobierno de la empresa. Sin embargo, gran parte de esta investigación adoptó la empresa multinacional como unidad de análisis y excluyó el proceso que precedió a ese nivel de desarrollo internacional. En respuesta, se reclamó una perspectiva más dinámica, basada en procesos, que exigía el reconocimiento de la internacionalización de la empresa. Hoy en día, las investigaciones publicadas sobre internacionalización forman una parte importante de la literatura sobre negocios internacionales.

2.2.4. Importancia de las Pymes en la economía

Las Pymes (pequeñas y medianas empresas) tienen un papel muy importante en las economías modernas y su contribución al desarrollo económico es reconocida. Estos roles sociales y económicos llevaron a considerar al sector de las Pymes como un interés estratégico para la economía (Avasilicai, 2009). Para lograr el continuo crecimiento de las Pymes podrá ser posible solo si los gobiernos logran empoderar al sector privado para que lideren el crecimiento y el emprendimiento. Estas políticas económicas que respalden la competitividad de las economías para apoyar un crecimiento más saludable, sostenible e inclusivo deben ser originadas desde la iniciativa del Gobierno de turno. Este tipo de políticas son importantes para empresas de todos los tamaños, en particular para las numerosas Pymes que se desempeñan en las economías globales. Al participar en las cadenas de valor globales, tienen el objetivo esencial de fomentar el comercio y la inversión mundiales y también mejorar su nivel de productividad y su potencial.

Las Pymes representan el 95% de las empresas a nivel mundial y también aportan más de la mitad del empleo total, mientras que alrededor de 200 millones de empresas carecen de la financiación que necesitan para invertir, desarrollarse y generar empleos emergentes (Naciones

Unidas, 20203). Alrededor del 90% de los empleos del mundo son generados por el sector privado y alrededor del 50% por Pyme.

Según la Organización Mundial del Comercio (2023), menciona que las Pymes representan más del 90 por ciento de la población empresarial, entre el 60 y el 70 por ciento del empleo y el 55 por ciento del PIB en las economías desarrolladas. Dado que las PYME contribuyen en gran medida a lograr objetivos cruciales para una economía, representan la principal motivación del desarrollo económico y la columna vertebral del desarrollo socioeconómico (Drucker, 2009).

Las Pymes tradicionales tienen debilidades y fortalezas en sus líderes y en sus capacidades de recursos humanos, generalmente basadas en el coraje y el talento de sus fundadores. Los líderes de estas empresas arriesgan sus activos y capital (Neagu, 2016).

Hay dos tipos de Pymes: la pequeña empresa tradicional que fabrica bienes heredados de generaciones pasadas y la empresa moderna que utiliza alta tecnología, busca nuevos mercados para maximizar su eficiencia. En los países desarrollados el 20% de las nuevas Pymes no duran más de un año, El 20 % dura sólo dos años y el 50% no dura más de cinco años. Como resultado, sólo el 10% de las Pymes tienen posibilidades de sobrevivir más de cinco años. El éxito de una economía depende del número y la dinámica de las Pymes y del éxito en el mercado. Las Pymes sirven como fuente de capacidades empresariales, innovación y empleo, y también estimulan la competencia por los precios, el diseño de productos y la eficiencia. Si no hay Pymes, las grandes empresas se convierten en monopolios (Organización Internacional del Trabajo, 2021). Las Pymes también ayudan a las grandes empresas, suministrando materias primas y repuestos y distribuyendo productos fabricados por ellas.

2.2.5. Clasificación de las Pymes

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador mediante la resolución SC-INPA-UA-G-10-005 del 5 de noviembre de 2010 mediante Registro Oficial N° 335 del 7 de diciembre de 2010, acogió la clasificación de las Pymes, conforme a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su resolución 1260 y la legislación interna vigente de ese año (Comunidad Andina de Naciones, 2009).

Por lo tanto, de acuerdo con los parámetros de La CAN (Comunidad Andina de Naciones) en la resolución 1260 estableció la siguiente clasificación:

Tabla 2

Clasificación de las empresas por el tamaño

Clasificación de las empresas	Volúmenes de ventas anuales	Personal ocupado
<i>Micro empresa</i>	<i>Menor o igual a 100.000</i>	<i>1 A 9</i>
<i>Pequeña empresa</i>	<i>De 100.001 a 1'000.000</i>	<i>10 A 49</i>
<i>Mediana empresa "A"</i>	<i>De 1'000.001 a 2'000.000</i>	<i>50 A 99</i>
<i>Mediana empresa "B"</i>	<i>De 2'000.001 a 5'000.000</i>	<i>100 A 199</i>
<i>Grande empresa</i>	<i>De 5'000.001 en adelante</i>	<i>200 en adelante</i>

Nota: Estratos de clasificación de empresas según la Comunidad Andina de Naciones. Decisión 702, Artículo 3.

2.2.6. Políticas comerciales en el Ecuador

Ha sido un pilar fundamental que ha ayudado al crecimiento económico la creciente apertura comercial que en los últimos años ha conservado la nación, esto se muestra mediante la presente estrategia de inserción del país a los mercados mundiales mediante el cumplimiento los Acuerdos Comerciales tanto regionales como Subregionales y Preferencias Arancelarias (Arias Arana, 2019).

De acuerdo con Organización Mundial del Comercio (2015), menciona que los principales elementos de la Política Comercial del Ecuador han sido las siguientes:

- a) **Aranceles.** - La nomenclatura arancelaria que es utilizada en la NANDINA mediante el Sistema Armonizado. No existen aranceles estacionales.
- b) **Procedimiento Aduanero.** - A través con la Corporación Aduanera Ecuatoriana se han mejorado los despachos de las exportaciones como la de las importaciones.
- c) **Política de Competencia.** – Existe la libre competencia y se sanciona las prácticas monopólicas a través de la Ley de Control y Poder del Mercado.
- d) **Negociaciones Comerciales**

- a. **Comunidad Andina 1969**

- Países integrados como Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela acuerdan como objetivo común integrar y cooperar en materia económica y social mediante la creación de un arancel externo común. Pero actualmente, está integrada por Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador (Comunidad Andina (CAN), 2023).

- b. **Acuerdo Comercial con Chile**

- Con el objetivo de establecer zona libre de comercio Ecuador y Chile firman el Acuerdo Comercial donde establecen eliminar los aranceles aduaneros, impuestos y otro tipo de cargo sobre las exportaciones (ALADI, 2020).

- c. **Acuerdo Comerciales con Cuba 2000 y México 1987**

- El Acuerdo Comercial se firmó con Cuba el año 2010 y el de México fue en 1987.

- d. **Acuerdo de Complementación Económica No. 59. Con MERCOSUR**

Son integrantes los países de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Colombia, Venezuela y Ecuador, aplican desgravaciones progresivas

e. Acuerdo con Guatemala (2013)

Firmado en 2013, ambas partes acordaron el otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación de obstáculos no arancelarios.

f. Acuerdo con Nicaragua (2017)

Se define el otorgamiento de preferencia arancelaria y la eliminación de restricciones que no sean arancelarias para fortalecer el comercio.

g. Unión Europea (2016)

Se acordó un Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea el año 2016 y se fijó la liberalización del 99.7% de los productos ofertables de la Republica del Ecuador.

h. EFTA (2018)

Este Acuerdo Comercial con la Organización intergubernamental que lo conforman Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein se realizó en 2018 y acordaron 0 arancel para casi toda la oferta exportable.

i. Tratado Bilateral con Estados Unidos de América

Firmado la Primera Fase del Acuerdo para facilitar el comercio internacional y omitir los aspectos que proporcionan trabas en el comercio de ambos países (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2021).

j. Acuerdo con Reino Unido (2019)

Nace de la iniciativa del Acuerdo de la Unión Europea, se eliminan los aranceles de las mercancías originarias del Ecuador (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2019).

k. Tratado de Libre Comercio con China

El Acuerdo más reciente es el firmado con China el año 2023 comprende materia de Comercio Electrónico, productos tradicionales y como no tradicionales (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2023).

2.3. Marco Legal

A continuación, se detalla las diferentes Leyes y Códigos que respaldan a las empresas en general y a la actividad exportadora:

2.3.1. Constitución del Ecuador

Dentro de la Constitución del Ecuador (2021) se enmarca diversos artículos referentes a la actividad económica y de exportación que se realice en el Ecuador. Por ejemplo, de acuerdo con el artículo 261 menciona que el estado tendrá competencia exclusiva sobre:

5. Las políticas económica, tributaria, aduanera, arancelaria; fiscal y monetaria; comercio exterior y endeudamiento.

Por otro lado, en el artículo 304, el Estado ecuatoriano garantiza que dentro de la actividad comercial y económica que tengan las empresas creará políticas comerciales y tendrán los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.

2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

También el Estado ecuatoriano creará aranceles y establecerá la fijación de sus niveles mediante la Función Ejecutiva del Gobierno, como lo menciona el artículo 305 de la Constitución, a su vez que alienta las exportaciones ambientalmente responsables siempre y cuando estas compañías generen mayor empleo y valor agregado y también para los exportadores pequeños y medianos productores y en conjunto con el sector artesanal, como lo indica el artículo 306 (Constitución de la República del Ecuador, 2021).

2.3.2. Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado

La Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (2011) tiene como objeto establecer un mecanismo de prevención y corrección ante el abuso de operadores económicos en el mercado y evitar las prácticas desleales y a su vez identificarlas y sancionarlas con el objetivo de buscar la eficiencia en los mercados, en concordancia con el artículo 1 de la presente ley.

Sobre los Lineamientos para la regulación y principios para la aplicación de la ley reconoce al ser humano como sujeto y al sistema económico donde se desenvuelve, la defensa del interés común o general dentro de la sociedad, la fijación de precios predatorios o explotativos,

discriminación injustificada de precios, la posible venta condicionada y demás acciones que están estipulada en el artículo 4 de la ley antes mencionada (La Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011).

2.3.3. Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria fue creada con la finalidad de reconocer y fortalecer el sector que genera empleo o réditos, pero que hasta el momento no habían sido considerados. Dentro de la economía ecuatoriana existen formas de organización como los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativas y como también las llamadas Unidades Económicas Populares, estas son personas jurídicas donde prevalece la relación de territorio y de identidad cultural, la cuales tienen como objeto la producción y comercialización de bienes o servicios (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

Este tipo de organizaciones con fines de lucro desempeñan una actividad económica y las que pueden ser valoradas como emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos y como los relacionados a talleres artesanales y comerciantes minoritas (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011). Si bien es cierto que este tipo de organizaciones son parte de la Economía Popular y Solidaria, se benefician de incentivos que ayuden a la promoción de sus bienes y servicios, y en los cuales el Estado realizará planes, programas y proyectos de inversión como:

- a) Educación y Capacitación continua en áreas de producción y/o comercialización
- b) Asesoría Técnica de Propiedad Intelectual
- c) Medios de pago complementarios
- d) Difusión
- e) Seguridad Social

Otro tipo de incentivo donde prevalece la Promoción dentro de esta ley domina los siguientes ejes:

- f) Promoción mediante programas públicos para **producción exportable y lo relacionado a materia de comercio exterior.**
- g) Eliminación de obstáculos administrativos
- h) Acceso a Tecnología
- i) Planes y programación donde se incentiven consumo de bienes y servicios

En esta ley se hace referencia al apoyo que deben dar los Gobiernos Autónomos descentralizados y las Municipalidades.

2.3.4. Ley para fomento productivo, atracción inversiones generación empleo

La Ley para fomento productivo, atracción inversiones generación de empleo (2018) menciona que existirá la Devolución de Impuesto de Salida de Divisas para los exportadores habituales y/o exportadores de servicios tendrán derecho a ser beneficiarios de la devolución de los pagos realizados con motivo de ISD con respecto a rubros que representan importación de materias primas, insumos y bienes de capital. Esto tiene como finalidad que sean incorporados como parte del proceso productivo de los productos que serán destinados a la exportación o a la exportación de servicio, conforme sea la necesidad (Ley para el Fomento Productivo, Atracción, Inversiones, Generación empleo, 2018) . Dicha devolución será efectuada en un plazo no mayor a noventa días y esta no representará cálculo de intereses, solo deberá presentarse conforme a los requisitos y procedimientos que así lo establezca el Servicio de Rentas Internas.

2.3.5. Ley de Comercio Exterior e Inversiones

De acuerdo con la Ley de Comercio Exterior e Inversiones menciona que ésta fue diseñada con el objeto de normar y promover los asuntos del comercio exterior y sobre la inversión directa para que pueda colaborar con la competitividad de la economía nacional, conforme al artículo 1 y 2 de la presente ley. Por otro lado, en dicha Ley hace énfasis que el estado ecuatoriano ha tenido una excesiva dependencia de las exportaciones petroleras y que se hace necesario y prudente impulsar el incremento de diversificación de las exportaciones de otro tipo de productos, especialmente los que yacen en la clasificación de las exportaciones no tradicionales (Congreso Nacional, 1997).

Para que esta consideración se tome como parte de los antecedentes y forme parte del objetivo primordial de la Ley, se promueve la promoción financiera de las exportaciones y las Inversiones directas mediante la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI y el Servicio Comercial, y del Servicio Exterior, por medio de la Embajada o Misiones Diplomáticas.

En primer Lugar, para crear promociones no se deben tratar mediante la ejecución de temas sobre áreas de información, capacitación, asistencia técnica, desarrollo de mercados, promoción externa, capacitación, asistencia técnica, desarrollo de mercados, promoción externa. En segundo lugar, para fortalecer las inversiones directas se recomienda a las autoridades competentes en la celebración de acuerdos o convenios bilaterales tanto como multilaterales en el ámbito del comercio exterior.

Adicionalmente, dentro de la Ley está normado en el artículo 25 la promoción financiera mediante el otorgamiento de seguro de Crédito a la Exportación, con el objetivo de cubrir los riesgos de no pago del valor de los bienes o servicios que serán vendidos al exterior.

2.3.6. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Con respecto al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2019) menciona que el rol que debe cumplir el estado es de fomentar el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva y esto lo puede lograr mediante la implementación de instrumentos e incentivos como por ejemplo el artículo 5 menciona:

La competitividad sistémica de la economía a través de la provisión de bienes públicos como la educación, salud, infraestructura y asegurando la provisión de los servicios básicos necesarios. Otro instrumento que se considera es la implementación de una política comercial que ayuda al fortalecimiento a la microempresa, pequeña y mediana empresa (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2019).

Adicionalmente, la presente ley ampara a los inversionistas y reconocen sus derechos mediante la permisión de producción y comercialización de bienes y servicios siempre y cuando estos sean lícitos (Código Orgánico de la la Producción, Comercio e Inversiones, 2019).

Por otro lado, dentro del Capítulo donde se menciona las Normas generales sobre los incentivos para fortalecer el desarrollo económico, como es citado en el artículo 23 de la presente ley, ha sido creado como una norma tributaria que funcione como estímulo pertinente. Es así que, mediante la creación del artículo 24 se determinan tres clases de incentivos, los cuales son:

a) Generales:

- i. La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta;
- ii. Los que se establecen para las zonas económicas de desarrollo especial, siempre y cuando dichas zonas cumplan con los criterios para su conformación;

- iii. Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de productividad, innovación y para la producción eco-eficiente;
- iv. Los beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores; e. Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior;
- v. La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno;
- vi. La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo;
- vii. La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva;
- viii. La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta.

b) Sectoriales y para el desarrollo regional equitativo:

Si las empresas están incursionando en el cambio a la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, y si las empresas están colaborando con el aumento del volumen de exportaciones y el desarrollo del sector rural del territorio nacional y a su vez de zonas urbanas, se le concederán una exoneración por el total del impuesto a la renta por los siguientes cinco años a esas inversiones nuevas que se desarrollen dentro de lo antes dicho, la exoneración prevista para industrias básicas y la deducción del 100% adicional del costo o gasto de depreciación anual, de conformidad con la ley.

c) Para zonas deprimidas:

En estas zonas se priorizará la nueva inversión otorgándole un beneficio fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años. 4. Para proyectos públicos ejecutados en asociación público-privada: Las inversiones que se realicen en el contexto de la ejecución de proyectos públicos en la modalidad de asociación público-privada podrán obtener las exenciones al impuesto a la renta, al impuesto a la salida de divisas, a los tributos al comercio exterior y más beneficios previstos en la Ley de Régimen Tributario.

2.3.7. Ley de Facilitación de las Exportaciones y del Transporte Acuático

Teniendo como premisa el impulso y la diversificación de las exportaciones que lleva a cabo el país, se elaboró la Ley de Facilitación de las Exportaciones y del Transporte Acuático, en el cual tiene por objetivo fortalecer las operaciones de financiamiento de corto, mediano y largo plazo mediante los diferentes mecanismos de crédito que ofrezcan el Ministerio de Finanzas, el Banco Central del Ecuador y la Corporación Financiera Nacional para todas las empresas que vendan productos exportables y que estos no se declaren patrimonio nacional y que no sean parte de la flora y fauna silvestre en procesos de extinción (Ley de Facilitación de las Exportaciones y del Transporte Acuático, 2010) .

Por otro lado, se menciona sobre el Transporte Acuático en el cual se establece que su cumplimiento se basará en el principio de reciprocidad efectiva conforme al artículo 14 de la presente ley.

2.3.8. Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera

Esta Ley fue creada con el propósito de determinar los incentivos que obtendría las asociaciones público-privada y las que generen inversión extranjera directa., estas solo pueden

cumplidas si se cumplen a cabalidad el artículo 16. También la ley es clara al mencionar que dichas asociaciones podrán acogerse al artículo 23 de la remisión de intereses, multas y recargos siempre que estas se encuentren al día con el pago de planillas y obligaciones patronales, así como la remisión de intereses están contemplados en el artículo 24 (Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera, 2015).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Método de Investigación

Como se especificó en capítulos anteriores esta tesis tiene como objetivo “Analizar la incidencia que tiene las Pymes dentro de las exportaciones del Ecuador para el periodo 2018 - 2022.”. Por lo tanto, conforme a su naturaleza el tipo de investigación que se realizó fue la descriptiva y explicativa, en el cual se manejaron datos cualitativos y cuantitativos. Si bien es cierto que se puede describir el comportamiento de los fenómenos, también es importante que sirviese como punto de aclaración lo que ocurrió mientras el comportamiento del objeto de estudio fluctuaba a través del tiempo, y a su vez es necesario interpretarlo para poder conocer la causa y el efecto de lo que se estuvo estudiando.

Adicionalmente, se realizó un enfoque analítico para esta investigación, lo cual implicó el estudio del rol de Pymes en las exportaciones del Ecuador desde el año 2018 al 2022 mediante la recopilación de datos para su análisis. Es así como, se ejecutó los siguientes pasos:

- Se obtuvo base de datos en formato Excel.
- Se tabuló de forma en que los datos quedaron ordenados para los criterios que iban a ser analizados.
- Se describieron los comportamientos del objeto de estudio y su interpretaron.

Todos estos pasos fueron procesos claves para comprender el comportamiento del fenómeno de estudio.

3.2. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

La investigación documental fue parte de la técnica de investigación que se utilizó en la presente tesis, por el cual se recabó información en base de datos para posteriormente ser

examinadas. Por consiguiente, esta recopilación de datos fue obtenida mediante tres fuentes principales:

- a) Fuente gubernamental
- b) Organismos Internacionales
- c) Artículos Científicos y Tesis.

3.3. Procesamiento de la Información

Posteriormente de haber consultado las diferentes fuentes gubernamentales sobre las exportaciones no petroleras identificando el tamaño de las empresas como lo son Grandes, Medianas tipo “A” y “B”, microempresa y pequeña empresa desde el Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Compañías del Ecuador, Registro Estadístico de Empresas y Ecuador en cifras del Instituto Nacional del Ecuador, se obtuvieron bases de datos en Hoja de Excel en el cual fueron tabuladas desde lo general a lo específico, y registrada en tablas y figuras para mejorar su comprensión en el siguiente orden:

- a) Información Petrolera y No petrolera del periodo comprendido desde el 2018 al 2022.
- b) Información verificada entre sí con respecto a las exportaciones no petroleras tradicionales y no tradicionales.
- c) Información para el comportamiento de las exportaciones netas tradicionales por sector económico.
- d) Información de las exportaciones netas por tamaño de empresa.
- e) Información del número de plazas de empleo de las Pymes exportadoras.
- f) Información de la recaudación fiscal de las Pymes en general.

CAPÍTULO IV

LOS RESULTADOS

Para lograr una mejor interpretación de los datos, es necesario describir desde lo general hasta lo particular. Por ello, primero se analizó la evolución de las exportaciones por tipo, posteriormente se verificó sobre el comportamiento mediante las exportaciones netas por el tamaño de cada una de ellas. Finalmente, se abrió un ítem exclusivo para analizar a las exportaciones de las Pymes dentro del periodo 2018 al 2022. A continuación, se detalla:

4.1. Evolución de las Exportaciones por Tipo de Exportación – Periodo 2018-2022

4.1.1. Exportaciones Petroleras y No Petroleras

Si bien es cierto que el Ecuador en los últimos años la venta del crudo o derivados del petróleo han sido una de las principales fuentes de recursos monetarios del país, para ser precisos desde el año 1973. Es así como para el Ecuador las exportaciones que ha tenido este rubro han sido un valor representativo con respecto a las exportaciones No Petroleras.

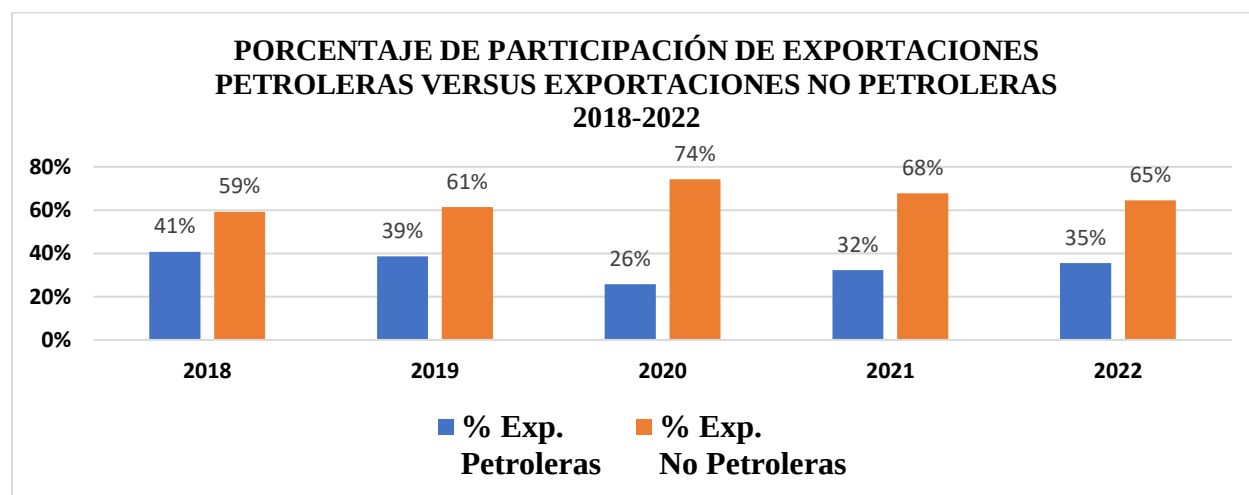
Pero en la actualidad se observó un cambio significativo a lo largo del periodo de estudio. Se pudo observar en las siguientes tablas 3 y 4 y figura 3 que la economía del Ecuador ha dependido mayoritariamente de las exportaciones no petroleras. Además, se observa que en el año 2020 las exportaciones No Petroleras asumieron el 74% del total en contraparte de las exportaciones Petroleras, el cual ocupó un porcentaje de participación de 26%. Y es así, que a medida que transcurren los años, ha ganado terreno las exportaciones tradicionales como no tradicionales en el contexto de comercio internacional. *En consecuencia, la participación promedio de las exportaciones no petroleras desde el 2018 hasta el 2022 representan un 65%, mientras que las petroleras un 35%.*

Tabla 3*Exportaciones Petroleras y No Petroleras del Ecuador desglosada (2018-2022)*

Período	TOTAL EXPORTA- CIONES	PETROLERAS			NO PETROLERAS							
		Total	Petróleo crudo (5)	Derivados (2)	Total	Tradicionales						No tradi- cionales
						Total	Banano y plátano (3)	Café y elaborados	Camarón	Cacao y elaborados	Atún y pescado (4)	
	a=b+c	b=c+d	c	d	e=f+g	f=g+h+i+j+k	g	h	i	j	k	l
2018	\$21.652.149,59	\$ 8.825.957,97	\$ 7.877.586,33	\$ 948.371,64	\$12.826.191,62	\$ 7.585.426,36	\$ 3.215.932,69	\$ 83.370,15	\$ 3.189.748,62	\$ 787.951,81	\$ 308.423,08	\$ 5.240.765,26
2019	\$22.233.989,48	\$ 8.584.175,12	\$ 7.731.162,69	\$ 853.012,43	\$13.649.814,36	\$ 8.339.107,77	\$ 3.295.158,91	\$ 80.173,21	\$ 3.890.531,36	\$ 763.922,20	\$ 309.322,09	\$ 5.310.706,59
2020	\$20.333.885,44	\$ 5.228.898,16	\$ 4.684.794,16	\$ 544.103,99	\$15.104.987,28	\$ 8.812.569,69	\$ 3.668.990,61	\$ 69.778,47	\$ 3.823.534,26	\$ 935.090,21	\$ 315.176,14	\$ 6.292.417,59
2021	\$26.699.199,85	\$ 8.607.253,73	\$ 7.278.163,13	\$ 1.329.090,59	\$18.091.946,12	\$ 10.194.466,26	\$ 3.485.478,26	\$ 78.168,54	\$ 5.323.321,18	\$ 940.301,03	\$ 367.197,24	\$ 7.897.479,86
2022	\$32.658.320,73	\$ 11.586.953,35	\$ 10.034.466,22	\$ 1.552.487,13	\$21.071.367,38	\$ 12.068.117,50	\$ 3.267.569,26	\$ 120.361,75	\$ 7.289.256,55	\$ 1.005.693,70	\$ 385.236,25	\$ 9.003.249,88

Nota: Datos tomados del Banco Central del Ecuador (2023).**Tabla 4***Resumen de Exportaciones Petroleras y No Petroleras del Ecuador en porcentajes (2018-2022)*

Período	Total de Exportaciones		Exportaciones Petroleras	% Exp. Petroleras	Exportaciones No Petroleras	% Exp. No Petroleras	% Total
2018	\$	21.652.149,59	\$ 8.825.957,97	41%	\$ 12.826.191,62	59%	100%
2019	\$	22.233.989,48	\$ 8.584.175,12	39%	\$ 13.649.814,36	61%	100%
2020	\$	20.333.885,44	\$ 5.228.898,16	26%	\$ 15.104.987,28	74%	100%
2021	\$	26.699.199,85	\$ 8.607.253,73	32%	\$ 18.091.946,12	68%	100%
2022	\$	32.658.320,73	\$ 11.586.953,35	35%	\$ 21.071.367,38	65%	100%

Nota: Datos tomados del Banco Central del Ecuador (2023).**Figura 3***Porcentaje de Participación de Exportaciones Petroleras y No Petroleras del Ecuador (Periodo 2018-2022)**Nota:* La figura muestra el porcentaje de participación por año de las exportaciones Petroleras versus las No Petroleras del total exportable. Fuente: Banco Central del Ecuador (2023).

4.1.2. Exportaciones No Petroleras – Comparación entre las Tradicionales y No Tradicionales

Una vez analizado el comportamiento de las exportaciones Petroleras versus las No Petroleras, amerita analizar las exportaciones Tradicionales versus las No Tradicionales. Por lo tanto, en la siguiente tabla 5 y figura 4 se aprecia el valor exportable no petrolero; para el año 2018 fue de USD 12.826.191,62, año 2019 fue de USD 13.649.814,36, año 2020 fue de USD 15.104.987,28, año 2021 USD 18.091.946,12 y para el último año 2022 fue de USD 21.071.367,38.

El promedio del porcentaje de participación de las exportaciones tradicionales es de 58.20% y para las no tradicionales es de 41.80%, lo cual se interpreta que los sectores del Banano, del Cacao, del Camarón, del Atún y sus elaborados y del Café exportan productos de calidad y la economía del Ecuador depende principalmente de estos productos, lo que quiere decir que a medida de que existan crisis en el sector primario, para ser específico en el sector agrícola y pesquero, la economía del Ecuador se verá gravemente afectada.

Tabla 5

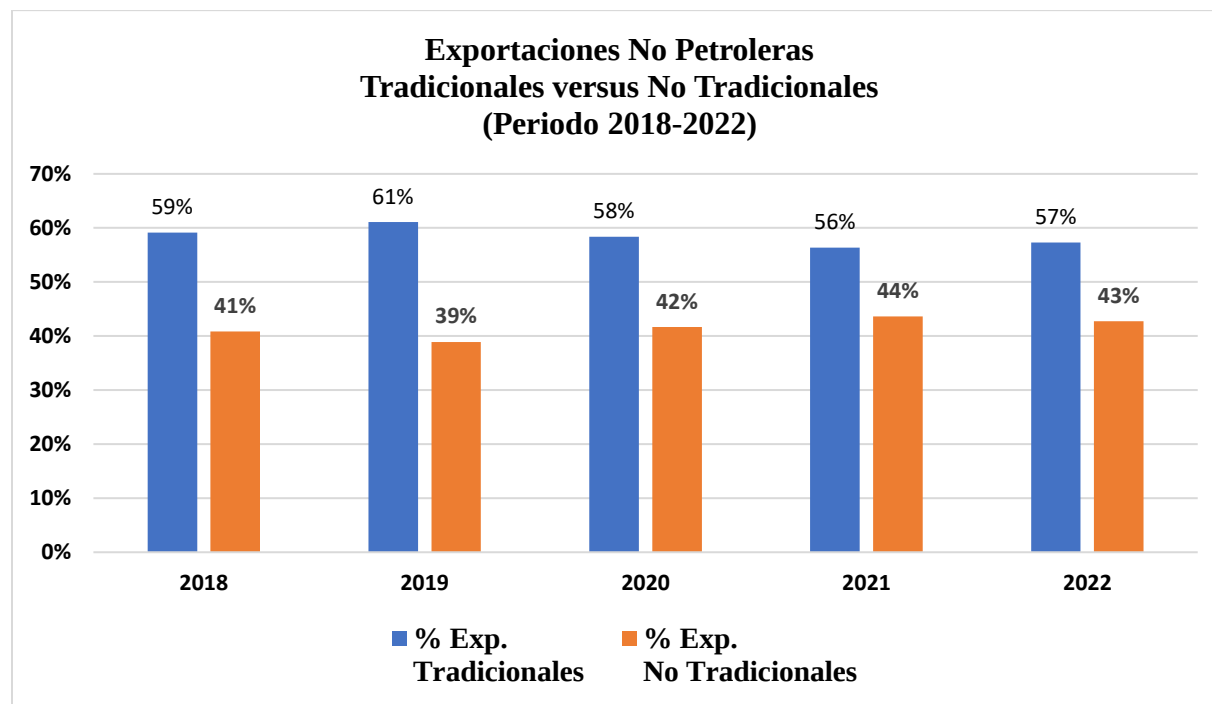
Exportaciones No Petroleras: Tradicionales y no Tradicionales del Ecuador en porcentajes (2018-2022)

Período	NO PETROLERAS					
	Total de Exportaciones No Petroleras	Total %	Tradicionales	% Exp. Tradicionales	No tradicionales	% Exp. No Tradicionales
2018	\$ 12.826.191,62	100%	\$ 7.585.426,36	59%	\$5.240.765,26	41%
2019	\$ 13.649.814,36	100%	\$ 8.339.107,77	61%	\$5.310.706,59	39%
2020	\$ 15.104.987,28	100%	\$ 8.812.569,69	58%	\$6.292.417,59	42%
2021	\$ 18.091.946,12	100%	\$ 10.194.466,26	56%	\$7.897.479,86	44%
2022	\$ 21.071.367,38	100%	\$ 12.068.117,50	57%	\$9.003.249,88	43%

Nota: Datos tomados del Banco Central del Ecuador (2023).

Figura 4

Exportaciones No Petroleras: Tradicionales y no Tradicionales en porcentaje (2018-2022)



Nota: La figura muestra el porcentaje de exportaciones No Petroleras tanto Tradicionales y No Tradicionales. Fuente: Banco Central del Ecuador (2023).

4.1.3. Exportaciones No Petroleras (Productos Tradicionales)

Sin embargo, dentro del periodo comprendido del 2018 al 2022 se evidencia que las exportaciones No Petroleras han superado a las exportaciones Petroleras, lo que se interpreta como un fortalecimiento de las actividades de exportación de los sectores tradicionales como Banano y plátano, Café y elaborados, Cacao y elaborados, Camarón, y Atún y sus elaborados. Con respecto al camarón, este incremento se debió a la alta demanda mundial que ha presentado el sector camaronero, lo que hizo que aumentara los precios del producto. Por consiguiente, el sector

camaronero en 2022 exportó en valor FOB USD 7.289.256,55, lo cual duplicó el valor FOB del año 2018.

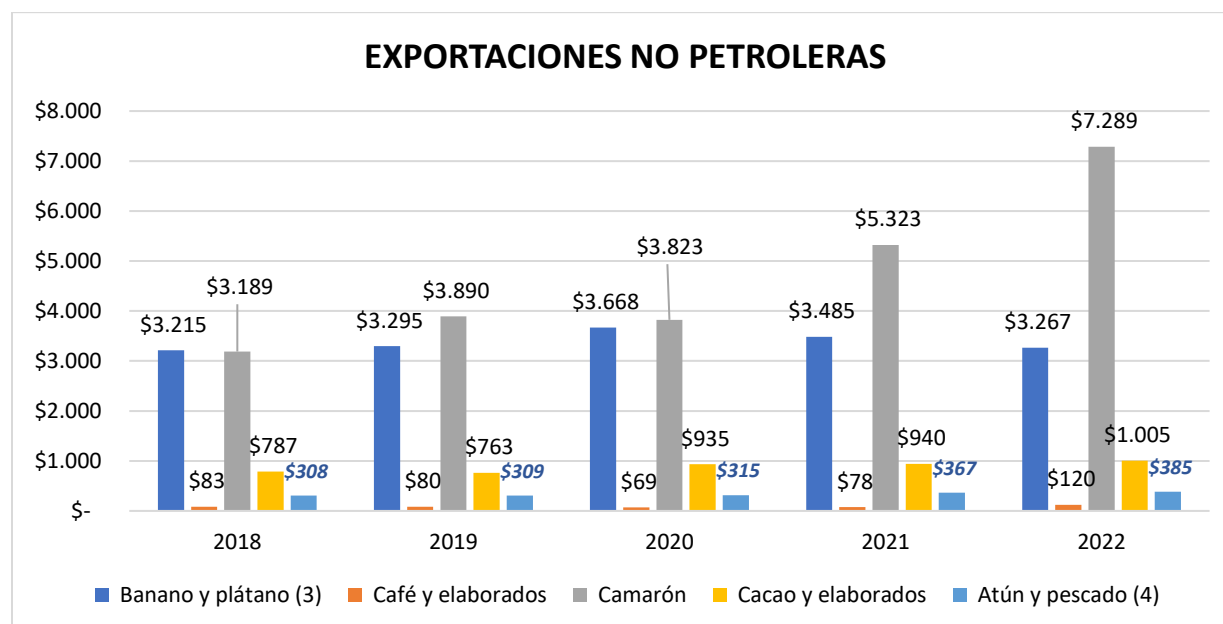
Por otro lado, las exportaciones de Banano y plátano no tuvieron un incremento considerable, pero en promedio se mantuvo con un valor FOB de USD 3.386.625,95. Con respecto al Cacao y sus elaborados, pese a los inconvenientes que tuvo por la crisis logística que ocasionó en su momento por el rezago de 15.000 toneladas al exterior, en el 2020 (USD 935.090,21) y 2021 (USD 940.301,03) se posicionó como ganador y ha podido incrementar sus exportaciones por el aumento del número de hectáreas sembradas, por el cuidado de cultivos, por la baja probabilidad de precipitación en las costas de Marfil y Ghana, y también por la demanda de cacao de los países como China e Indonesia. Para este sector cacaotero cerró el año 2022 con USD 1.005.693,70.

Otro punto fue el sector del Café, que pese a ser un producto tradicional, aparece estancado a los largos del periodo de estudio y esto se debe a que ha disminuido las hectáreas de siembras y también las hectáreas de cosechas y eso hace que sus cultivos no abastezcan la demanda en el comercio internacional. Sin embargo, para el año 2022 tuvo un repunte con USD 120.361,75, lo cual superó considerablemente al valor FOB del primer año 2018 que fue de USD 83.370,15.

Finalmente, el **Atún y sus elaborados** se ha podido mantener a lo largo del lustro, pese que en el 2020 fue afectada por la pandemia pudo lograr ser competitiva debido a los mecanismos de bioseguridad que el sector implementó. Su principal comprador ha sido la Unión Europea y actualmente en el 2022 se ubica con un valor FOB de USD 385.236,25.

Figura 5

Exportaciones de productos Tradicionales (2018-2022)



Nota: La figura muestra la participación en FOB en millones de dólares por año de las Exportaciones No Petroleras Tradicionales del total exportable. Fuente: Banco Central del Ecuador (2023).

4.2. Evolución de las Exportaciones Netas No Petroleras por tamaño de empresa– Periodo 2018-2022

Se hace necesario analizar cómo ha fluctuado las exportaciones netas no petroleras por tamaño de empresa en el Ecuador dentro del periodo 2018-2022, esto con la finalidad de verificar la participación de las Pymes, ya que éstas son un pilar fundamental del desarrollo económico de cualquier país y también son consideradas como fuente generadora de riqueza ya que ellas son las responsables de dinamizar la economía. Por ello, es preciso mencionar que se analizará lo siguiente:

- a) Panorama General de las Pymes del Ecuador
- b) Panorama Laboral de las Pymes del Ecuador
- c) Panorama Tributario de las Pymes del Ecuador

4.3. Panorama General de las empresas exportadoras del Ecuador (No Petroleras)

Para poder realizar una distinción rigurosa se debe tener en consideración el número total de las empresas constituidas en el Ecuador. Para el año 2018, de acuerdo con los datos otorgados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos menciona que se crearon 914.907 empresas, pero para el año 2019 disminuyó y se encontraron constituidas 887.623, por consiguiente, este número decreció en el 2020 y se ubicó en 846.617 y este motivo se debe a la pandemia que afectó a todos los sectores económicos, posteriormente mejoró un poco y se contaron 871.862 empresas para el año 2021. Finalmente, en el año 2022 el número de empresas ascendió a 1.228.415 lo cual representan 300.000 empresas más en comparación desde el 2018.

Tabla 6

Número de empresas constituidas versus número de empresas exportadoras (2018-2022)

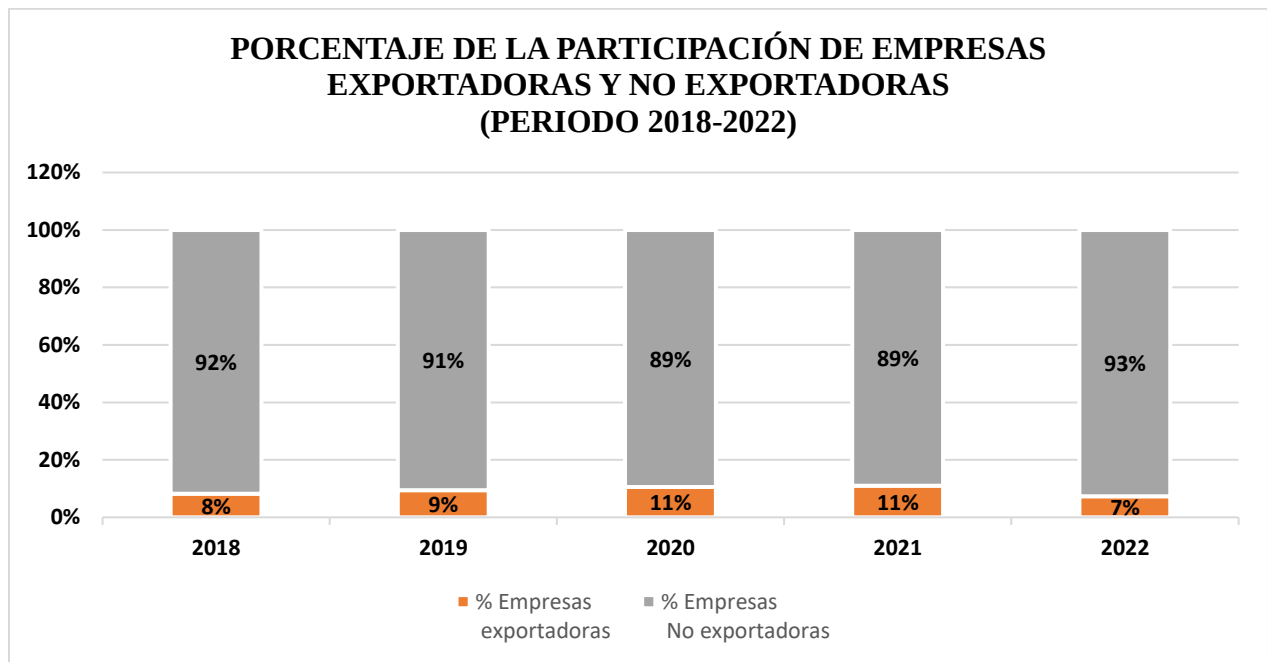
Año	Total de Número de empresas	Número de empresas exportadoras
2018	914.907	74.956
2019	887.623	84.225
2020	846.617	89.837
2021	871.862	96.406
2022	1.228.415	89.571

Nota: Tomado desde el Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Este número de empresas constituidas se desempeñan en diferentes sectores económicos como la Industria Manufacturera, Comercio, Construcción, Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, Explotación de Minas y Canteras, y de Servicio. Sin embargo, no todas estas empresas se dedican a las actividades de exportación. Como se observa en la figura 6, a lo largo del periodo de estudio el porcentaje de participación en promedio de las empresas exportadoras no supera ni el 10%, tan solo llega a establecerse con el 9.2% de participación en comparación con las empresas no exportadoras. Lo que significa que casi el 90% de las empresas comercia en el mercado interno y aproximadamente el 10% en el mercado internacional.

Figura 6

Participación de la constitución de empresas exportadoras y no exportadoras (2018-2022)



Nota: Tomado desde la tabulación realizada a partir de los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

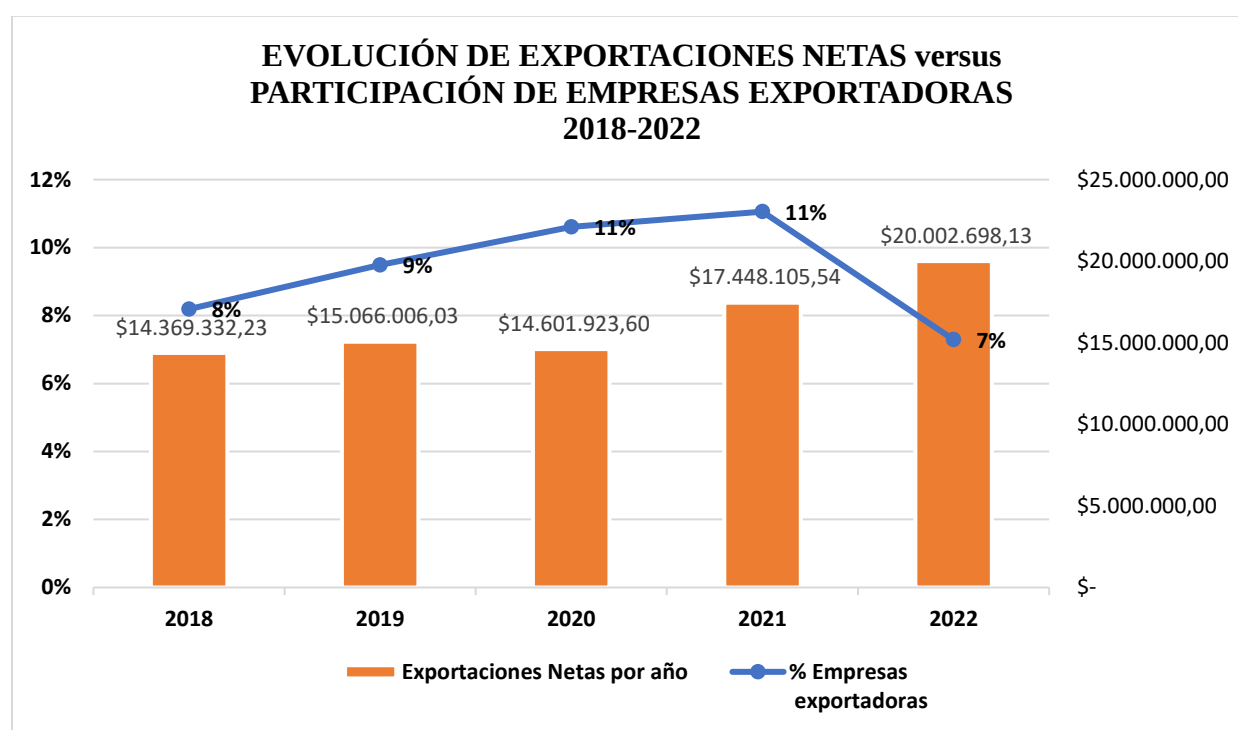
Este porcentaje de empresas exportadoras que se dedicaban al comercio exterior fue creciendo desde el 2018 y tuvo su mayor participación en el 2021, superando la crisis económica originada por la Pandemia en el año 2020, pero esta decayó para el año 2022. No obstante, si se compara esta variable con el valor de las exportaciones netas global sin discriminar ningún sector económico, genera controversia ya que se espera que a medida que aumenten la constitución de compañías dedicadas a exportar, aumenten las exportaciones.

Sin embargo, se produce todo lo contrario y genera una brecha en el periodo de pandemia donde existieron un gran número de compañías dedicadas a la exportación, pero estas no lograron exportar los valores esperados. Por otro lado, si se observa el año 2022 el número de empresas exportadoras decrece, aunque las exportaciones netas aumentan, lo que se puede interpretar es que

las empresas que sobrevivieron a la pandemia lograron afianzarse en una situación crítica llena de prohibiciones y restricciones a la exportación, lo cual al cumplirlas alcanzaron competitividad administrativa debido al cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias. Y las compañías recién creadas y que empezaban su actividad exportadora quebraron.

Figura 7

Evolución de las Exportaciones Netas versus la participación empresas exportadoras (2018-2022)



Nota: Tomado desde la tabulación realizada a partir del Banco Central del Ecuador (2023).

4.4. Panorama General de las Pymes exportadoras no petroleras por tamaño de empresas del Ecuador en relación con lo exportado (Periodo 2018-2022)

En primer lugar, las Pymes en el Ecuador se conforman las Pequeñas y medianas empresas, estas compañías poseen características comunes en su proceso de crecimiento ya que comparten un tamaño similar, número de plazas de trabajo y sobre todo muestran un desafío constante en cuanto a la financiación de sus actividades económicas.

La importancia en esta indagación científica con respecto a la Pymes radica que la creación de estas compañías genera empleos y aportan al fisco a través sus impuestos. Por lo tanto, se tiene como premisa la división de empresas. A partir de esta segregación, se podrá conocer el porcentaje de participación en exportaciones netas que ocupa cada tipo de empresa con respecto a la variable Tamaño de la compañía. Se aprecia la Tabla 7:

Tabla 7

Exportaciones netas no petroleras por tipo de empresa (2018-2022)

Tamaño de la empresa	2018	2019	2020	2021	2022	Total general
Grande empresa	\$ 12.898.925,89	\$ 13.453.859,24	\$ 13.195.128,43	\$ 16.257.112,53	\$ 18.698.380,02	\$ 74.503.409,72
Mediana empresa "A"	\$ 305.480,68	\$ 329.324,53	\$ 293.245,91	\$ 263.177,72	\$ 297.399,86	\$ 1.488.628,77
Mediana empresa "B"	\$ 853.410,09	\$ 943.062,34	\$ 812.868,47	\$ 687.237,60	\$ 746.869,69	\$ 4.043.448,41
Microempresa	\$ 15.602,00	\$ 16.229,68	\$ 15.240,08	\$ 12.742,78	\$ 9.410,70	\$ 69.225,24
Pequeña empresa	\$ 295.913,57	\$ 323.530,24	\$ 285.440,72	\$ 227.834,90	\$ 248.615,88	\$ 1.381.335,38
Total general	\$ 14.369.332,23	\$ 15.066.006,03	\$ 14.601.923,60	\$ 17.448.105,54	\$ 20.002.698,13	\$ 81.486.047,53

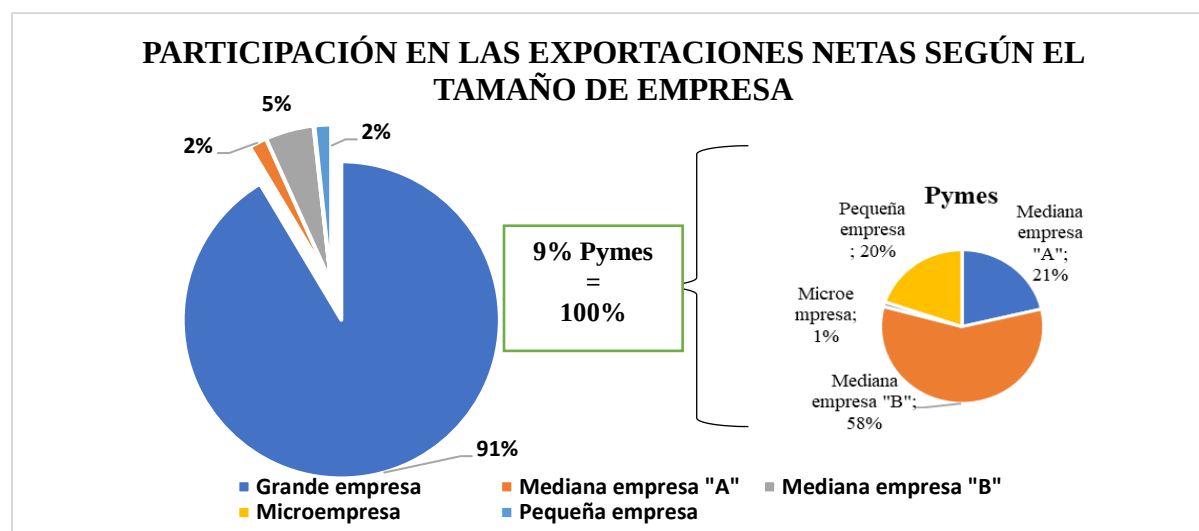
Nota: Tabulado desde los datos obtenidos por el Registro Estadístico de Empresas (2023). Dentro de esta tabla ha sido excluida el Sector de Minas y Canteras debido a que comparte rubros con la extracción de petróleo.

Es así como se aprecia en la figura 8 que en términos generales y en promedio las Grandes empresas ocupan el 91% sobre las exportaciones netas no petroleras, y el total de las Pymes representan el 9% en participación, lo cual lo hace considerablemente poco representativo en el comercio internacional.

Posteriormente, tomando en consideración SOLO el 9% de participación en exportaciones y analizándolo entre sí, se dividen en escala de Mayor participación la Mediana empresa tipo “B” con el 58%, posteriormente ocupa el segundo lugar la Mediana empresa tipo “A” con el 21% de participación, en tercer lugar, se encuentra la Pequeña empresa ocupando el 20% y finalmente las microempresas se posicionan en último lugar con casi el 1%.

Figura 8

Participación de Exportaciones netas no petroleras por tipo de empresa (Doble comparación) (2018-2022)



Nota: Fue tomado del total de exportaciones por año para conocer la participación en promedio. Datos fueron obtenidos desde el INEC (2023) y Banco Central del Ecuador (2023). Dentro de esta tabla ha sido excluida el Sector de Minas y Canteras debido a que comparte rubros con la extracción de petróleo.

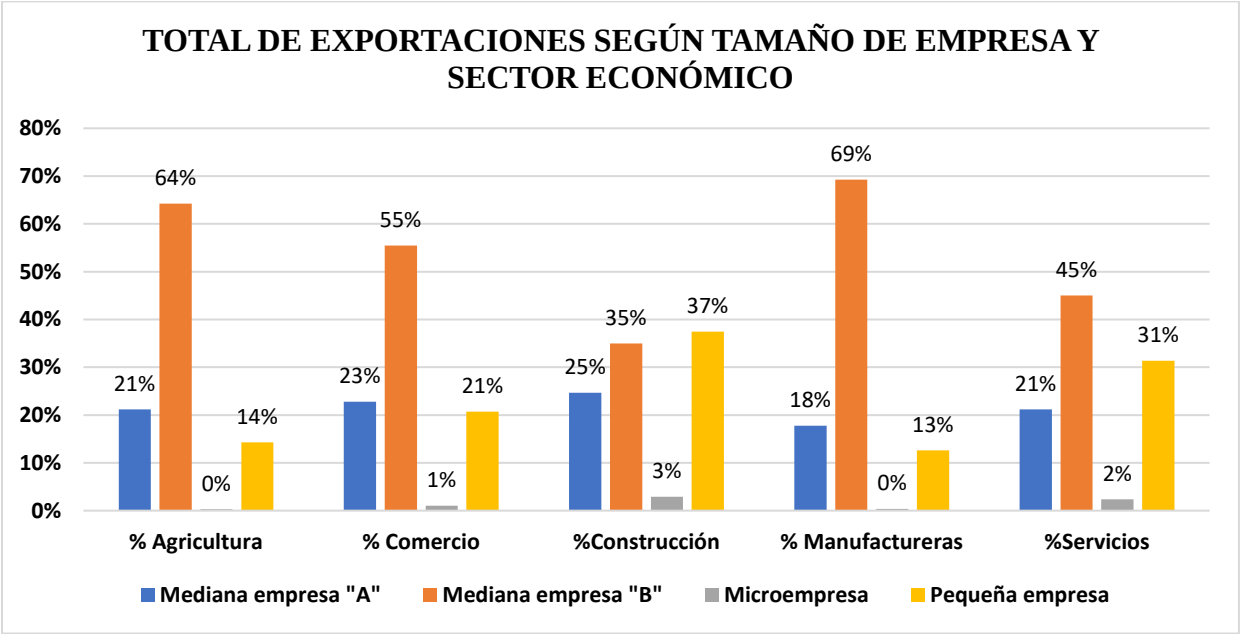
4.5. Panorama General de exportaciones netas según tamaño de empresas del Ecuador y Sector económico (Promedio del Periodo 2018-2022)

De acuerdo con la figura 9, se puede observar la dinámica del valor de las exportaciones según el tamaño de las empresas y conforme al sector económico. Con respecto a la mediana empresa “A” dentro de los 5 sectores económicos del Ecuador, en la que se desenvuelve mejor es en la Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, Comercio, Construcción y Servicio y en la que necesita mayor atención es en la Industria Manufacturera. En cambio, para la Mediana empresa “B” su preocupación radica en el Sector de la Construcción, pese a que tiene una participación equitativa si se mira desde el sector económico total, se entiende que debería obtener un mayor interés al igual que la de Servicios. Por otro lado, para la microempresa no la ha tenido fácil, esta mantiene un promedio de 1% de ocupación para cada sector económico y no ha tenido mayor incidencia. Pero la pequeña empresa, ha tenido un mejor desenvolvimiento y evidencia que se

encuentra en camino hacia la prosperidad en el Sector de la Construcción, Servicios y Comercio, no obstante, no aplica para el Sector de la Agricultura y ganadería y la de Industrias Manufactureras.

Figura 9

Participación de Exportaciones netas por tipo de empresa (Doble comparación) (2018-2022)



Nota: Fue tomado del total de exportaciones desde el INEC (2023) y Banco Central del Ecuador (2023). Dentro de esta tabla ha sido excluida el Sector de Minas y Canteras debido a que comparte rubros con la extracción de petróleo.

Dentro del gráfico anterior, se ha omitido voluntariamente el sector económico denominado Sector de Minas y canteras debido a que este sector considera la extracción, explotación y aprovechamiento de minerales para posteriormente comerciar con ellos. Sin embargo, este sector comprende los elementos metálicos y los no metálicos, y en este último están incluidos el petróleo y el gas, en el cual se extraen mediante los pozos de perforación. El análisis antes realizado solo se extiende para las Pymes exportadoras no petroleras.

4.5.1. Participación de las Exportaciones netas de las Pymes en relación con el total exportado desde el 2018 al 2022

La participación de las Pymes en relación con el total exportado para el año 2018 hasta el 2020 se mantuvo con el 7%. Sin embargo, para el año 2021 bajó considerablemente en un 4% al igual que para el año 2022. Finalmente, se puede concluir que las Pymes tiene una participación referente a los valores exportados totales (Incluido las petroleras) durante el lustro por 5.8% en promedio tal como se aprecia en la tabla 9 y figura 10.

Tabla 8

Exportaciones no petroleras versus exportaciones Pymes (2018-2022)

	2018	2019	2020	2021	2022
Total Exportaciones	\$21.652.149,59	\$22.233.989,48	\$20.333.885,44	\$26.699.199,85	\$32.658.320,73
Grande empresa	\$12.898.925,89	\$13.453.859,24	\$13.195.128,43	\$16.257.112,53	\$18.698.380,02
PYMES	\$ 1.470.406,34	\$ 1.612.146,79	\$ 1.406.795,18	\$ 1.190.993,00	\$ 1.302.296,12
Mediana empresa "A"	\$ 305.480,68	\$ 329.324,53	\$ 293.245,91	\$ 263.177,72	\$ 297.399,86
Mediana empresa "B"	\$ 853.410,09	\$ 943.062,34	\$ 812.868,47	\$ 687.237,60	\$ 746.869,69
Microempresa	\$ 15.602,00	\$ 16.229,68	\$ 15.240,08	\$ 12.742,78	\$ 9.410,70
Pequeña empresa	\$ 295.913,57	\$ 323.530,24	\$ 285.440,72	\$ 227.834,90	\$ 248.615,88

Nota: Fue comparado datos generales entre diferentes bases generadas en la investigación. Solo aplica para Pymes No Petroleras.

Conforme lo indica la tabla 8, en promedio las Pymes aportaron un valor de USD 1.396.527,49.

Tabla 9

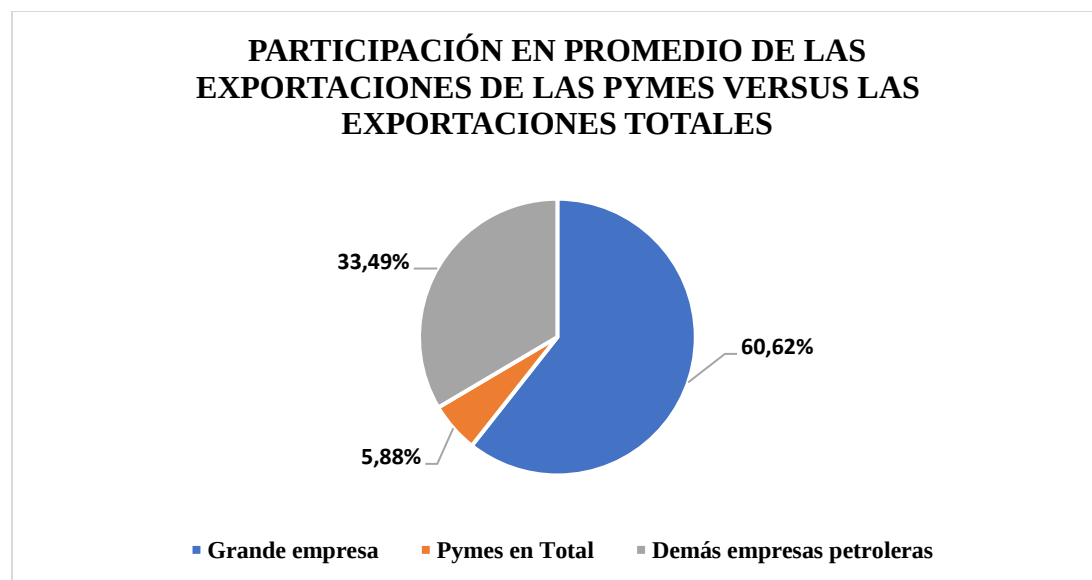
Porcentaje de participación Exportaciones totales versus Exportaciones Pymes (2018-2022)

	2018	2019	2020	2021	2022
Total Exportaciones	100%	100%	100%	100%	100%
Grande empresa	60%	61%	65%	61%	57%
PYMES	7%	7%	7%	4%	4%
Mediana empresa "A"	1%	1%	1%	1%	1%
Mediana empresa "B"	4%	4%	4%	3%	2%
Microempresa	0%	0%	0%	0%	0%
Pequeña empresa	1%	1%	1%	1%	1%
Demás empresas petroleras	34%	32%	28%	35%	39%

Nota: Porcentaje solo aplica para Pymes No Petroleras.

Figura 10

Participación en promedio de las Exportaciones de las Pymes versus las Exportaciones totales (2018-2022)



Nota: Fue comparado datos generales entre diferentes bases generadas en la investigación. Solo aplica para Pymes No Petroleras en porcentajes.

4.5.2. Panorama Laboral de las Pymes exportadoras del Ecuador

Dentro del Ámbito Laboral, la oportunidad que genera una Pyme representa un gran motor para impulsar el desarrollo económico de un país. Por ello, la cantidad de plazas de trabajo que una empresa Grande aportó en promedio del 2018 al 2022 a la economía del Ecuador con 771.403 trabajadores, mientras que las Pymes las superó y generan 916.604 plazas de empleo.

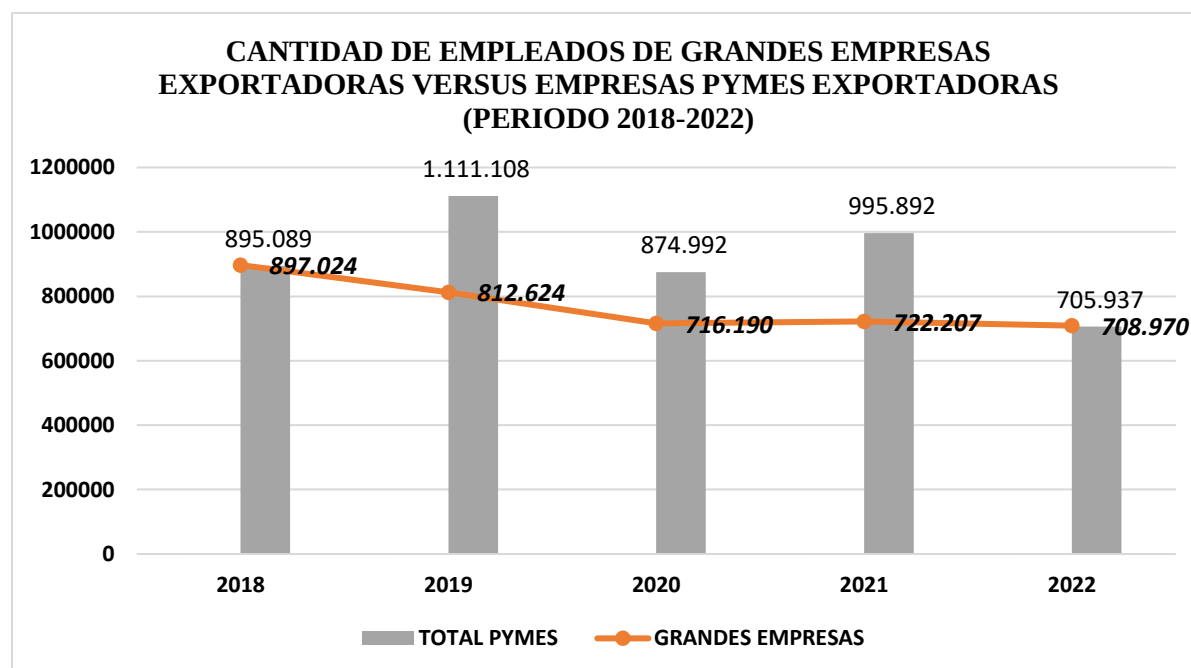
Pero si se analiza por año, se visualiza que en 2018 las Grandes empresas y las Pymes coinciden con la misma cantidad de empleo ocupado 895.089 y 897.024 respectivamente. Para el año 2019, las Pymes tuvieron 1.111.108 de trabajadores y las Grandes empresas 812.624 empleos. Posteriormente, ante la Pandemia las cifras bajaron para ambos grupos de empresas, aunque en el

2021 se esperaba un escenario similar ocurrió todo lo contrario y mientras las grandes empresas se mantuvieron con una cantidad similar de empleado del año anterior (722.207) las Pymes se recuperaron y accedió a la contratación de parte del personal anterior y ocupó 995.892 número de empleos.

Pese que las Pymes se esforzaron en la contratación de trabajadores para la reactivación económica realizar sus actividades exportadoras ambos tipos de empresas; Empresas Grandes y Pymes caen y llegan a emplear alrededor de 705.000 plazas de empleo aproximadamente cada una. A continuación, se muestra la figura 11:

Figura 11

Cantidad de empleados por empresas desde el 2018-2022



Nota: Fue tomado del Registro Estadística de Empresas (2023).

4.5.3. Panorama Tributario de las Pymes exportadoras del Ecuador

Conforme al panorama Tributario de las Pymes exportadoras, la base de datos obtenida tenía el global de todas las empresas tanto exportadoras como las no exportadoras, por lo cual se

realizó un cruce de bases donde se determinaron las empresas exportadoras. Adicionalmente, se omitió el sector de Minas y Canteras por las razones indicadas con anterioridad.

A continuación, se muestra la tabla 10 en la cual se desglosa el impuesto a la renta causado que han generado las empresas del tamaño Grande y la clasificación de las Pymes.

Tabla 10

Impuesto a la Renta causado por tipo de empresa (2018-2021)

Tamaño de empresa	2018	2019	2020	2021
GRANDE	\$ 1.816.727.722,20	\$ 1.624.187.200,45	\$ 1.242.442.578,29	\$ 1.919.393.257,45
PYMES	\$ 360.608.318,76	\$ 331.845.000,32	\$ 271.992.479,27	\$ 333.465.717,35
MEDIANA	\$ 232.856.838,77	\$ 212.487.578,91	\$ 179.760.271,86	\$ 223.889.910,36
MICROEMPRESA	\$ 16.452.279,73	\$ 21.230.773,37	\$ 17.732.683,71	\$ 21.406.284,67
PEQUEÑA	\$ 111.299.200,26	\$ 98.126.648,04	\$ 74.499.523,70	\$ 88.169.522,32
Total general	\$ 2.177.336.040,96	\$ 1.956.032.200,77	\$ 1.514.435.057,56	\$ 2.252.858.974,80

Nota: Fue tomado del Registro Estadística de Empresas (2023).

Tabla 11

Porcentaje de Impuesto a la Renta causado por tipo de empresa (2018-2021)

Tipo de empresas	2018	2019	2020	2021
GRANDE	83%	83%	82%	85%
PYMES	17%	17%	18%	15%

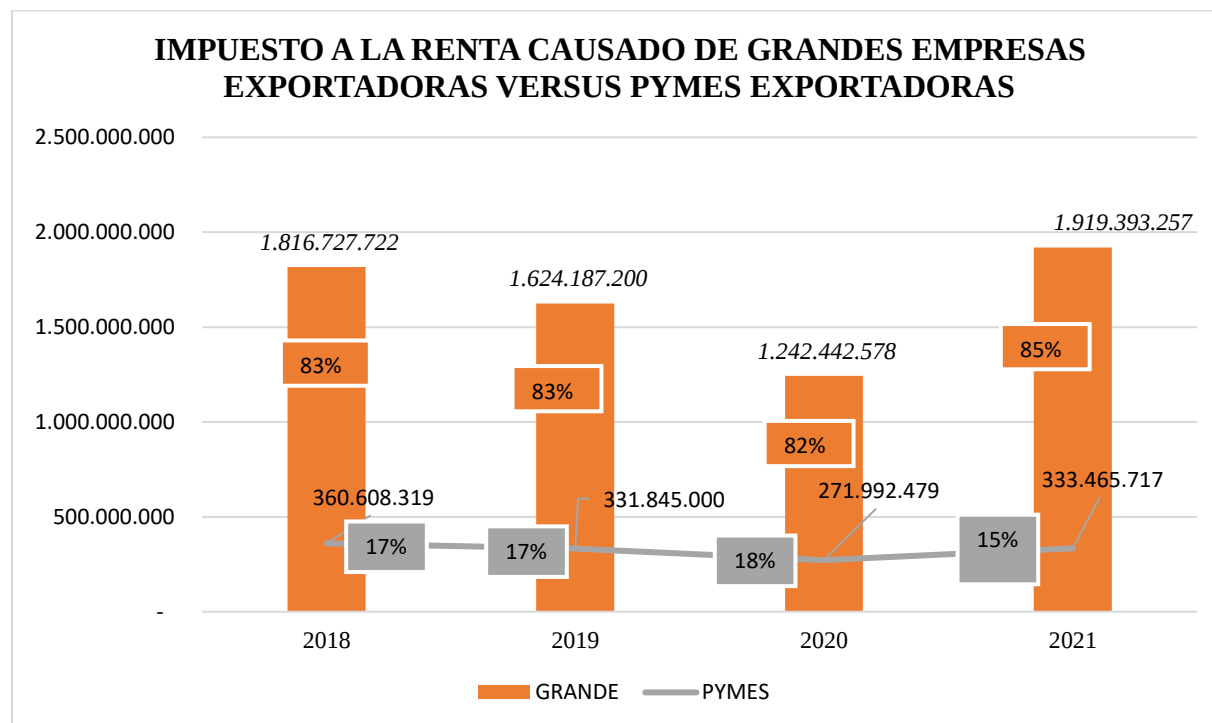
Nota: Se tabuló desde lo obtenido en la tabla anterior, proporcionado por Registro Estadística de Empresas (2023).

Para comprender mucho mejor la tabla anterior, se la visualiza mucho mejor en la figura 12. Esta figura en forma general indica que el impuesto a la renta generado por las Grandes empresas exportadoras supera a las Pymes desde el año 2018 a 2021. La participación de las Pymes no petroleras es de 17% para el año 2018 y 2019, para el año 2020 fue de 18%, para el año 2021 fue de 15%.

Es necesario indicar que el desglose del Impuesto a la Renta por tipo de empresa no fue encontrado en la Base de Datos del Servicio de Rentas Internas ni tampoco en el Registro Estadística de Empresas.

Figura 12

Impuesto a la Renta causado por las empresas exportadoras del Ecuador (2018-2021)

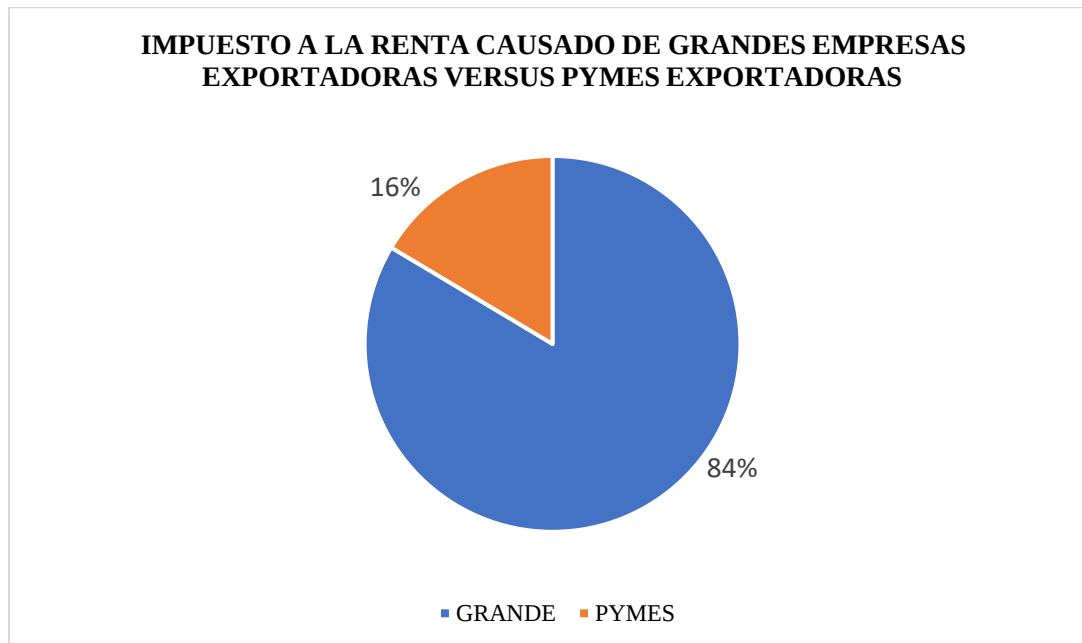


Nota: Realizado por la autora.

Posteriormente, se analizó el valor promedio de recaudación de Impuesto a la Renta causado durante el año 2018 al 2021. En la figura 13, se evidencia que dentro de cuatro años las Grandes Pymes aportan al fisco con un 84% en promedio en comparación con las Pymes que solo aportan con el 16% en promedio.

Figura 13

Recaudación del Impuesto a la Renta en promedio por Empresas exportadoras (2018-2021)



Nota: Realizado por la autora.

CAPÍTULO V

LA PROPUESTA

4.6. Propuesta

Plan de Acción basado en estrategias para mejorar la competitividad de las Pymes exportadoras.

4.7. Diagnóstico Global de las Pymes exportadoras

En un panorama global se puede indicar que las Pymes exportadoras poseen debilidades en la mayoría de los sectores económicos del Ecuador. Por lo tanto, si se es más específico, podemos indicar que la Mediana empresa tipo “A” posee debilidad en la Industria Manufacturera y la Mediana empresa tipo “B” tiene deficiencia en el sector de la Construcción y servicio. En cambio, la microempresa y la pequeña empresa comparten debilidades en el Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, el Comercio y la Industria Manufacturera.

Tabla 12

Diagnóstico de las Pymes exportadoras (Fortalezas y Debilidades)

Tamaño de empresas	Fortaleza Sector económico	Debilidad Sector Económico
Mediana empresa "A"	*Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca *Comercio *Construcción *Servicio	*Industria Manufacturera
Mediana empresa "B"	*Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca *Comercio	*Construcción *Servicio
Microempresa	*Construcción *Servicio	*Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca *Comercio

Pequeña empresa	*Construcción *Servicio *Comercio	*Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca *Industria Manufacturera
-----------------	---	--

Nota: Elaborado a partir de Investigación Propia.

4.8. Pertinencia de la Propuesta

Para que el Ecuador alcance un desarrollo económico sostenible debe empezar por crear situaciones favorables donde las Pymes se puedan desenvolver y así aprovechen el poder del comercio mediante la exportación.

La preferencia radica en crear estrategias comerciales donde se establezcan prioridades, se puedan asignar recursos y orientaciones para que las Pymes puedan ser más competitivas a través de un trabajo en conjunto con el gobierno mediante la colaboración de sus Ministerios y Organizaciones sin fines de lucro. Siendo apoyadas las diferentes estrategias las Pymes exportadoras pueden crear más puestos de trabajo, aumentar los réditos, aportar con más impuestos al fisco y aumentar las ganancias que genere más divisas.

4.9. Objetivo de la propuesta

Crear orientaciones para el desarrollo de la competitividad de las Pymes exportadoras del Ecuador.

4.9.1. Objetivos Específicos

- Estimular la ventaja competitiva del Ecuador mediante la creación de un ambiente de Infraestructura y Tecnología.
- Incentivar la Cultura Exportadora en las Pymes del Ecuador.
- Impulsar los instrumentos de promoción comercial.
- Aumentar el gasto de la partida presupuestaria de Eventos Públicos Promocionales.

4.10. Estrategia de Ventaja Competitiva de la Nación

4.10.1. Infraestructura desde la perspectiva de la Pyme

La infraestructura de una empresa sustenta las funciones que son esenciales para las operaciones diarias. Si bien la complejidad y los requisitos del sistema cambian a medida que una empresa crece, la necesidad de una infraestructura eficaz existe en empresas de todos los tamaños. Tan pronto como la empresa tenga varios empleados, clientes y otras partes interesadas, los empresarios necesitan considerar sus requisitos de infraestructura.

La infraestructura empresarial tradicionalmente se refiere a activos físicos, como equipos, computadoras y plantas, pero también incluye la pila de tecnología empleada para respaldar funciones comerciales esenciales, que incluyen: gestión financiera, recursos humanos (RRHH), nómina, gestión de relaciones con el cliente y sistemas de gestión de documentos, y consideración de cómo estos sistemas se vinculan e integran entre sí, cumpliendo al mismo tiempo con los requisitos de cumplimiento.

4.10.1.1. Beneficios de la Implementación de Infraestructura

- a) **Experiencia del empleado:** Permite a los empleados de todas las funciones de la empresa realizar su trabajo de manera efectiva, saber que están siguiendo los procesos correctos y tener la confianza de saber que existen controles internos y externos.
- b) **Gestión y mitigación de riesgos:** Se reduce el riesgo de fraude de la empresa y mitigar posible error humano.
- c) **Supervisión y visibilidad de la gestión:** Puede brindar mayores conocimientos e información para la administración, brindando una mayor supervisión sobre las funciones y el desempeño del negocio.

- d) **Preparación para las transacciones:** Beneficiará a la empresa siempre y cuando se tome la decisión de buscar inversión externa, recaudar capital, iniciar un proceso de ventas.
- e) **Escalabilidad:** Un enfoque de mejores prácticas para la infraestructura permitirá la escalabilidad de los sistemas y procesos comerciales.

4.10.2. Infraestructura y Tecnología desde la perspectiva del Gobierno Ecuatoriano

Para que las Pymes puedan desarrollarse en un entorno adecuado en temas de Infraestructura es necesario que el Gobierno nacional apoye la transformación digital donde se implemente nuevos modelos organizacionales. Este desarrollo de tecnología podría presentarse en cualquier forma como desde técnicas de cultivo y cosecha, estructuras arquitectónicas, infraestructura jurídica y hasta pueden abarcar sistemas de comunicación. Al lograr desarrollar la implementación de tecnología, la nación mantendrá una ventaja marcada frente a competidores extranjeros que no utilizan los mismos instrumentos que ellos.

En este sentido se propone el diseño de un Plan de Implementación de Tecnología e Infraestructura, por lo cual abarca las siguientes fases:

a) Primera Fase: Diagnóstico situacional de la Pyme

Realizar un FODA de la Pymes exportadoras en términos de las fortaleza, debilidades, oportunidades y amenazas que enfrentan en el Comercio Internacional, a su vez especificando las posibles soluciones para mitigar el problema.

b) Segunda Fase: Capacitación al Talento Humano de la Pyme exportadora

La capacitación es una de las principales medidas para promover la adaptación a los efectos de la transformación digital en el empleo, ya que facilita que quien lo reciba esté actualizado de los nuevos procedimientos y herramientas digitales disponibles para su uso. De

acuerdo con este criterio, se debería impulsar planes de capacitación para los trabajadores públicos, enfocados a desarrollar y fortalecer sus competencias digitales. Por ello, se proponer lo siguiente:

- Impulsar becas para la capacitación en tecnología de la Información para personal que laboran para las Pymes.
- Crear convenios Interinstitucionales con las Universidades para potenciar el desarrollo de las Pymes en temas de tecnología.

Responsables: Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información y Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

4.11. Estrategia de Cultura de Exportación

Las adaptaciones al entorno son cada vez más necesarias para asegurar la supervivencia de las organizaciones. Estas adaptaciones pueden requerir decisiones complejas e innovadoras. Algunas variables pueden jugar un papel clave en la determinación del comportamiento estratégico y el desempeño empresarial, como las características, valores, actitudes y percepciones de tomadores de decisiones.

Ante esto, existen dos enfoques desde el punto de vista gerencial. Así, las organizaciones pueden mostrar una postura conservadora para mantener el Status Quo, mostrando resistencia a los cambios y haciendo prevalecer la lógica tradicional dominante al interior de la organización.

O, por el contrario, las empresas pueden mostrar una posición proactiva de apertura y adaptación. En general, la segunda opción es más favorable para adaptar las organizaciones al entorno y desarrollar un comportamiento estratégico exitoso.

Si la idea anterior es relevante en el mercado interno, lo es aún más en el ámbito internacional.

Esto se debe a que los entornos internacionales son más dinámicos y complejos que los nacionales. En consecuencia, pueden crear barreras psicológicas –distancia psíquica- que impidan el avance de las empresas en sus procesos de internacionalización. Además, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) deberían promover una cultura proactiva para superar estas barreras psicológicas, especialmente teniendo en cuenta sus menores recursos y capacidades con respecto a las grandes organizaciones. Además, las PYMES deben adaptarse al entorno y promover comportamientos estratégicos empresariales para obtener ventajas competitivas sostenibles en los mercados internacionales y, por tanto, un buen desempeño.

Es así que para potenciar una cultura exportadora y ayudar a las Pymes a que incursionen en las exportaciones no petroleras y a las que ya lo están haciendo, fortalecerlas aún más, se propone un plan de trabajo en la que está dividido en fases. A continuación, se presentan:

a) Fase I: Socialización de los servicios gubernamentales para la exportación.

La creación de un canal de comunicación, donde se envíen Boletines mediante correo electrónico de los servicios que ofrece los siguientes programas:

Tabla 13

Servicios gubernamentales sobre exportación del Ecuador

Nombre del Programa	Objetivo del Programa	Responsable
Exporta Fácil	Fortalecer los servicios postales y de Logística.	Empresa Pública Servicios Postales del Ecuador
Pro Ecuador	Promover las ferias internacionales, misiones comerciales, ruedas de negocios y eventos de promoción comercial	Viceministerio de Promoción de Exportaciones e Inversiones
Fedexpor (Federación Ecuatoriana de Exportadores)	Empresa del sector privado que contribuye a nivel macro en las políticas públicas sobre los sectores	

CORPEI	económicos, cuyo enfoque es la exportación e inversión. Brindar servicios que promuevan la competitividad productiva y la mejora inserción del país y de sus empresas en los mercados internacionales.
Las Cámaras de Comercio	Ofrece actividades como feria y capacitaciones
SENAE (Aduanas del Ecuador)	Capacitaciones del proceso aduanero.

Nota: Obtenido mediante investigación en internet.

b) Fase II: Capacitación sobre procesos de exportación

A través de una mesa de Servicio gestionada por un CHATBOT en conjunto con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, y el SENA E que permita la interacción de las Pymes con dicha entidad con lo referente a los trámites operativos y aranceles y tributos fijos.

c) Fase III: Incursión de las Pymes en Ferias y Foros de Comercio Exterior

Se debe crear una agenda anual sobre los eventos que Pro Ecuador organiza y ser socializado a todas las Pymes y procurar que ellas confirmen su asistencia. Se debe dar flexibilidad a que las Pymes que no estén afiliadas puedan asistir pagando un valor mínimo por evento.

d) Fase IV: Creación de canal de atención denominada “Mi primera exportación”

Se puede crear una cartera de profesionales expertos en materia aduanera que puedan guiar los procesos de exportación para las Pymes. Mediante la creación de convenios con Universidades estatales se puede gestionar de forma gratuita y que funcione tal cual, como un consultorio Jurídico, pero en materia aduanera.

e) Fase V: Adaptación de estrategias de marketing para el comercio internacional

Las estrategias de marketing deberán ser adaptadas mediante la consideración de las 4 P: producto, precio, plaza y promoción. Sin embargo, previamente se deberá tener información del mercado al que se quiere incursionar, definiendo la demanda, la competencia y la situación económica actual de dicho mercado y así poder definir el modelo de negocio que la empresa ejecutará.

Responsables: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

4.12. Estrategia de Incremento del gasto de promoción para el incremento de la Exportación

De acuerdo con Clasificador presupuestario de ingresos y egresos del Sector Público existe una partida presupuestaria denominado **Bienes y Servicio** de Consumo con la codificación 5.3 y la subpartida 5.3.02.49 nombrado **Eventos Públicos Promocionales**, se hace necesario la asignación de más recurso a esa partida para que el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca en coordinación general con el MCPGAD se disponga la utilización de este rubro al fomento de las Pymes exportadoras.

Responsables: Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, Ministerio de Coordinación de la Política y Gobierno Autónomos Descentralizados (MCPGAD) y Gobiernos Autónomos Descentralizados y Municipios.

4.13. Estrategia de Políticas Públicas para el financiamiento de las Pymes

4.13.1. Solicitud de Crédito

Se debe realizar un trabajo en colaboración con las diferentes entidades de otorgamiento de crédito y sean estas las que promocionen sus servicios a las Pymes exportadoras. Estas entidades con las que se pueden extender la colaboración son las siguientes:

- 1) Banco del Estado

- 2) BanEcuador
- 3) Corporación CFN

4.13.2. Apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero permite crecer la rentabilidad sobre la inversión al poder incrementar la cantidad de recursos monetarios. Pese a que esté genera un riesgo considerable, puede ser utilizado para que el capital de inversión crezca rápidamente a cambio de cancelar los intereses que estos generen.

Para que las Pymes puedan utilizar este tipo de financiamiento, lo ideal debería ser que se inscriban a los diferentes cursos gratuitos que ofrece la Dirección Nacional del Centro de Servicios del Ministerio de Economía y Finanzas, y los que Ofrezca la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria sobre Educación Financiera, Inversión y Procesos de Gestión y contables para Pymes.

Si bien es cierto que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria tiene a cargo formas de organización económica como las populares, comunidades, cooperativas, fundaciones y corporaciones civiles, se propone que también las Pymes gocen de las capacitaciones que las otras organizaciones incursionan.

Responsables: Ministerio de Economía y Finanzas, y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

4.13.3. Inversionistas ángeles

Este tipo de financiamiento existe en Ecuador y fue creado por Startups y Ventures, el cual gestionan dos tipos de inversiones colectivas, uno estar dirigido para los emprendimientos y

otro exclusivamente para las pequeñas y medianas empresas, para acceder a esta inversión de un monto de hasta máximo USD 300.000 para emprendimientos y para Pymes hasta USD 10000.000, el interesado debe haber completado deferentes requisitos tales como:

- a) Haber generado ventas por encima de los USD 30.000 por año.
- b) Haber comercializado los productos y/o servicios en el mercado interno.
- c) Tener valor agregado

Por otra parte, el proceso de postulación para estas inversiones se realiza llenando el formulario y enviándolo a hola@startupsventures.com , posteriormente pasa a un proceso de evaluación y reunión, finalmente se emiten los resultados.

Es importante aclarar que el gobierno tenga una cercanía con esta entidad de Club de Inversionistas ángeles del Ecuador y que se promueva desde la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, y Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

Responsables: Ministerio de Economía y Finanzas, y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Conclusiones

La importancia de las Pymes para las economías mundiales está bien documentada. Las Pymes construyen el sector empresarial más grande en cada economía global, por lo tanto, los gobiernos de todo el mundo están aumentando los esfuerzos para promover y apoyar la expansión de las PYME como su estrategia de desarrollo nacional. Por consiguiente, esta importancia no solo radica en el desenvolvimiento del mercado interno, sino también para el comercio internacional reflejando así en las exportaciones que las compañías realicen. Por ello, El Ecuador con el ánimo de dinamizar la economía necesita de las Pymes. Sin embargo, estas compañías pese a que ocupan un 90% del mercado nacional, no se comportan de la misma manera en el ámbito exportador por diversos motivos como la falta de competitividad por falta de tecnología, financiamiento y personal poco calificado.

Es así como esta investigación tiene como objetivo general *“Analizar la incidencia que tiene las Pymes dentro de las exportaciones del Ecuador para el periodo 2018 -2022”*, el cual se desglosa en tres objetivos específicos *referentes a; Porcentaje de participación de las Pymes en referencia a las Exportaciones totales del Ecuador, Precisión del valor de recaudación de impuestos que el Estado recibe por actividad comercial de las Pymes y sugerencia de estrategias de estrategias comerciales que mejoren la competitividad de las Pymes.*

Este Trabajo de investigación concluye que las Pymes exportadoras no petroleras aportan en promedio con el 5.8% sobre las exportaciones netas totales. Aunque dentro de las exportaciones no petroleras Con respecto a las exportaciones netas no petroleras, las Pymes tan solo ocupan el 9% de participación en promedio del lustro.

No obstante, el valor de recaudación de Impuesto a la Renta que el Estado recibe de las Pymes exportadoras en sus actividades generales fue para el año 2018 el valor de USD

360.608.319, para el año 2019 USD 331.845.000, para el año 2020 de USD 992.479y finalmente, para el año 2021 USD 333.165.717. Por otro lado, las Pymes exportadoras aportan con el 16% al fisco por concepto de recaudación de Impuesto a la Renta. Adicionalmente, en el ámbito laboral las Pymes Exportadoras no petroleras generaron en promedio del lustro 916.604 plazas de empleos, mucho más que las Grandes Empresas no petroleras que ocuparon 771.403 trabajadores.

En conclusión, se RECHAZA la Hipótesis “Las exportaciones que han realizado las Pymes han incidido significativamente en el total de exportaciones totales y no petroleras del Ecuador dentro del periodo 2018 al 2022”.

Recomendaciones

Conforme a lo estipulado en el objetivo 3 de la presente investigación denominado *Proponer estrategias de estrategias comerciales que mejoren la competitividad de las Pymes*. Se tomó como referencia la Estrategia de Ventaja Competitiva de una Nación, con esto se pretende dar prioridad a la Tecnología y la Infraestructura del País, para que así se tenga una condición favorable para que las Pymes puedan fortalecerse

Por otra parte, se debe fomentar la Cultura de Exportación mediante Socialización de los servicios gubernamentales para la exportación, Capacitación sobre dichos procesos, Fomentando la incursión en Ferias y Foros de Comercio Exterior, en la creación de un canal de atención denominada “Mi primera exportación” y adoptando estrategias de marketing para el comercio internacional. Para beneficio de todas las Pymes se sugiere la estrecha colaboración del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, y el SENA.

También, se propone el incremento de la asignación de recursos para la partida presupuestaria denominado Bienes y Servicio de Consumo con la codificación 5.3 y la subpartida 5.3.02.49 nombrado Eventos Públicos Promocionales y que este rubro sea trabajado en colaboración con Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, Ministerio de Coordinación de la Política y Gobierno Autónomos Descentralizados (MCPGAD) y Gobiernos Autónomos Descentralizados y Municipios.

Otro punto también es sobre las Políticas Públicas para el financiamiento para las Pymes, se debe trabajar en conjunto con el Ministerio de Economía y Finanzas, y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria mediante la socialización y capacitación de diferentes tipos de Financiamiento como los Créditos a Pymes, los Inversionistas ángeles del Ecuador y el Apalancamiento Financiero.

Anexos

Anexo 1 Exportaciones de las Pymes por año y segmentadas por Sector Económico 2018-2022

Tamaño de Empresa	2018	2019	2020	2021	Total general
Grande empresa	\$ 12.898.925,89	\$ 13.453.859,24	\$ 13.195.128,43	\$ 16.257.112,53	\$ 55.805.026,08
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	\$ 2.042.499,00	\$ 2.359.759,01	\$ 2.260.473,68	\$ 3.110.775,00	\$ 9.773.506,69
Comercio	\$ 3.414.353,18	\$ 3.565.521,40	\$ 3.814.165,39	\$ 4.161.231,22	\$ 14.955.271,19
Construcción	\$ 26.644,04	\$ 16.447,20	\$ 33.921,06	\$ 36.919,22	\$ 113.931,51
Industrias Manufactureras	\$ 6.824.834,94	\$ 6.945.985,40	\$ 6.540.179,98	\$ 8.146.547,95	\$ 28.457.548,26
Servicios	\$ 590.594,73	\$ 566.146,23	\$ 546.388,32	\$ 801.639,16	\$ 2.504.768,43
Mediana empresa "A"	\$ 305.480,68	\$ 329.324,53	\$ 293.245,91	\$ 263.177,72	\$ 1.191.228,84
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	\$ 111.141,82	\$ 95.673,98	\$ 104.115,71	\$ 80.370,38	\$ 391.301,88
Comercio	\$ 113.192,14	\$ 128.197,16	\$ 111.653,21	\$ 96.849,40	\$ 449.891,90
Construcción	\$ 130,85	\$ 2.575,97	\$ 3.134,32	\$ 3.366,92	\$ 9.208,05
Industrias Manufactureras	\$ 24.615,42	\$ 41.115,29	\$ 28.445,40	\$ 27.061,80	\$ 121.237,91
Servicios	\$ 56.400,46	\$ 61.762,14	\$ 45.897,28	\$ 55.529,22	\$ 219.589,10
Mediana empresa "B"	\$ 853.410,09	\$ 943.062,34	\$ 812.868,47	\$ 687.237,60	\$ 3.296.578,50
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	\$ 303.750,60	\$ 344.281,20	\$ 296.583,66	\$ 255.955,70	\$ 1.200.571,15
Comercio	\$ 272.326,63	\$ 307.640,85	\$ 290.720,79	\$ 232.047,52	\$ 1.102.735,78
Construcción	\$ 664,84	\$ 6.468,78	\$ 2.717,50	\$ 3.665,85	\$ 13.516,96
Industrias Manufactureras	\$ 149.692,84	\$ 155.450,10	\$ 122.726,78	\$ 101.751,53	\$ 529.621,24
Servicios	\$ 126.975,18	\$ 129.221,42	\$ 100.119,74	\$ 93.817,02	\$ 450.133,36
Microempresa	\$ 15.602,00	\$ 16.229,68	\$ 15.240,08	\$ 12.742,78	\$ 59.814,54
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	\$ 2.015,72	\$ 1.606,87	\$ 1.456,99	\$ 1.129,60	\$ 6.209,19
Comercio	\$ 5.547,03	\$ 5.693,12	\$ 6.535,23	\$ 4.515,48	\$ 22.290,86
Construcción	\$ 316,33	\$ 448,61	\$ 237,06	\$ 131,68	\$ 1.133,67
Industrias Manufactureras	\$ 778,15	\$ 734,04	\$ 682,95	\$ 692,15	\$ 2.887,29
Servicios	\$ 6.944,77	\$ 7.747,03	\$ 6.327,86	\$ 6.273,87	\$ 27.293,52
Pequeña empresa	\$ 295.913,57	\$ 323.530,24	\$ 285.440,72	\$ 227.834,90	\$ 1.132.719,43
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	\$ 68.576,78	\$ 78.813,99	\$ 72.951,14	\$ 50.043,97	\$ 270.385,88
Comercio	\$ 106.838,46	\$ 123.169,96	\$ 101.535,57	\$ 82.770,86	\$ 414.314,85
Construcción	\$ 3.489,42	\$ 4.075,85	\$ 4.054,26	\$ 3.226,36	\$ 14.845,89
Industrias Manufactureras	\$ 24.275,62	\$ 24.561,58	\$ 23.008,03	\$ 16.964,02	\$ 88.809,25
Servicios	\$ 92.733,29	\$ 92.908,86	\$ 83.891,72	\$ 74.829,70	\$ 344.363,57
Total general	\$ 14.369.332,23	\$ 15.066.006,03	\$ 14.601.923,60	\$ 17.448.105,54	\$ 61.485.367,40

Anexo 2 Exportaciones de las Pymes por año y segmentadas por Sector Económico 2022

Descripción	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Comercio	Construcción	Explotación de Minas y Canteras	Industrias Manufacture	Servicios
Año	2022	2022	2022	2022	2022	2022
Grande empresa	3.734.899	4.503.287	38.351	9.598.014	9.309.692	1.112.150
Mediana empresa "A"	86.654	103.482	2.940	18.906	38.259	66.065
Mediana empresa "B"	250.195	244.104	3.685	33.387	92.138	156.747
Microempresa	736	2.864	292	83	445	5.074
Pequena empresa	52.875	89.180	3.586	7.877	24.384	78.591
Total general	4.125.359	4.942.917	48.854	9.658.267	9.464.919	1.418.627

Bibliografía

- Agustín Aguirre, M. (2017). *Historia del Pensamiento Económico*. Quito: Ediciones La Tierra.
- ALADI. (9 de octubre de 2020). *Acuerdo Comercial entre Chile y Ecuador*. Obtenido de https://drive.google.com/file/d/1x3LR7_OMxhWuhyJ3J8XbBL8CKN-dfZY9/view
- Arias Arana, W. (2019). La apertura comercial y su incidencia en el crecimiento económico del Ecuador. *Editorial Universidad Católica Santiago de Guayaquil*, 1-70.
- Avasilicai. (2009). Emprendimiento: aplicada a la investigación. *Cluj-Napoca: Tedosca*, 1-26.
- Bajo Rubio. (1996). Teorías del comercio internacional: una panorámica. *Dialnet*, 1-16.
- Blaug, M. (2000). Teoría Económica en Retrospección; versión en español del Fondo de. *Fondo de Cultura Económica*, 1-20.
- Borgucci, E. (2011). Vigencia de algunas de las ideas mercantilistas. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 1-17.
- Buckley, & Casson. (1981). The Economic Analysis of the Multinational Enterprise. *Selected Papers, Macmillan, London*.
- Castillo Rodríguez, J., González Acolt, R., & Maldonado Guzmán, G. (2018). Flujos de Comercio Internacional en la Industria Aeroespacial en México: modelo Heckscher-Ohlin. *Opción, Año 34, Especial No. 18*, 1-27.
- Castro Valdivia, M. (27 de Marzo de 2012). *El Pensamiento Económico en la Cátedra de Economía Política de la Universidad de Granada (1807-1842)*. Obtenido de <https://ruja.ujaen.es/bitstream/10953/803/1/9788491590545.pdf>
- Código Orgánico de la la Producción, Comercio e Inversiones. (31 de Diciembre de 2019). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI*. Obtenido de Registro Oficial Suplemento 351 de 29-dic.-2010: <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-04/CODIGO%20ORGANICO%20DE%20LA%20PRODUCCION%2C%20COMERCIO%20E%20INVERSIONES%20COPCI.pdf>
- Comunidad Andina (CAN). (15 de noviembre de 2023). *Información Básica de la Comunidad Andina*. Obtenido de <https://www.cancilleria.gov.co/international/regional/can>
- Comunidad Andina de Naciones. (21 de Agosto de 2009). *Clasificación de las Pymes, Pequeña y Mediana empresa*. Obtenido de Resolución 1260: <https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/DocOf/RESO1260.pdf>
- Congreso Nacional. (09 de Junio de 1997). *Ley de Comercio Exterior e Inversiones*. Obtenido de <https://www.uasb.edu.ec/observatorio-pyme/wp-content/uploads/sites/6/2022/02/Texto-Legal-N%C2%B08.pdf>

- Constitución de la República del Ecuador. (25 de Enero de 2021). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de Registro Oficial 449 de 20-oct.-2008: https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/02/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf
- Dunning. (1980). Toward an eclectic theory of international production: some empirical Test. *Journal of International Business*, 9-31.
- Fayerweather. (1982). International Business Strategy and Administration. . *Ballinger Cambridge*, 9-31.
- Goyal, A. (2021). A Critical Analysis of Porter's 5 Forces Model of Competitive Advantage. *Elsevier*, 1-22.
- Hannink, D. (1988). Un modelo Linder ampliado de comercio internacional. *University of Connecticut - Revista Taylor & Francis*, 322-334.
- Hymer, S. (1970). The efficiency (contradictions) of multinational corporations. *American Economic Review Vol. 60*, 441-8.
- Ibarra Zavala, D. (2016). Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño. *Elsevier*, 61-79.
- Ibarra Zavala, D. (2016). Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño. *Elsevier*, 61-79.
- Jair Gomez, L. (2002). Características Funcionales del Pensamiento Económico Mercantilista. *Repositorio Institucional*, 1-21.
- Krugman, P. (1981). Trade, Accumlation, and Uneven Develpment. *Journal of Development Economics* 8, 149-61.
- La Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. (13 de Octubre de 2011). *La Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado*. Obtenido de Suplemento del Registro Oficial No. 555 , 13 de Octubre 2011: <https://www.scpm.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2020/01/LORCPM.pdf>
- Lanero Fernandez, J. (2014). Teorías Económicas de los mercaderes ingleses de la restauración: Destrucción, reconstrucción y análisis de su legado textual. *Revista de la Universidad de León*, 97-149.
- Laurentiu, P. (2019). The Porter's Theory of Competitive Advantage. *University of Caiova*, 1-6.
- Ley de Facilitación de las Exportaciones y del Transporte Acuático. (29 de Diciembre de 2010). *Registro Oficial 901 de 25-mar.-1992*. Obtenido de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-10/LEY%20DE%20FACILITACI%C3%93N%20DE%20EXPORTACIONES.pdf>
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. (28 de Abril de 2011). *Presidencia de la República*. Obtenido de <https://www.vicepresidencia.gob.ec/wp->

- content/uploads/downloads/2018/09/Ley-Orga%CC%81nica-de-Economi%CC%81a-Popular-y-Solidaria.pdf
- Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera. (15 de Diciembre de 2015). *República del Ecuador Asamblea Nacional*. Obtenido de https://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/01/APP_2017_MTOP_ESP_LEY-DE-APPs.pdf
- Ley para el Fomento Productivo, Atracción, Inversiones, Generación empleo. (20 de Agosto de 2018). *Asamblea Nacional República del Ecuador*. Obtenido de https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-09/Documento_Ley-Org%C3%A1nica-Fomento-Productivo-Atracci%C3%B3n-Inversiones.pdf
- Loaiza Torres, J. (2018). Del ciclo de vida del producto al ciclo de vida al cliente: Una aproximación hacia una construcción teórica del ciclo de vida del cliente. *Revista Investigación y Negocios*, 1-11.
- Martínez Sanchez, M. (2000). Acerca de las Teorías del Comercio Internacional. *Dialnet*, 1-11.
- Mayorga Sanchez, J., & Martínez Aldana, C. (2008). Paul Krugman y el nuevo comercio internacional. *Revista Criterio Libre*, 1-14.
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2019). *Acuerdo Comercial entre El Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Colombia, Ecuador y Perú*. Obtenido de Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca: <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/Acuerdo-Comercial-UK-Andinos-PDF.pdf>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (27 de Septiembre de 2021). *Acuerdo de Primera Fase entre Estados Unidos y Ecuador*. Obtenido de Ecuador y Estados Unidos firmarán Acuerdo de Primera Fase: <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-y-estados-unidos-firmaran-acuerdo-de-primera-fase/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (11 de Mayo de 2023). *Tratado de Libre Comercio entre el Ecuador con China*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/FTA-ECUADOR-CHINA-SPANISH.pdf>
- Naciones Unidas. (27 de Junio de 2023). *Fomentar las MIPYME mediante el apoyo a las mujeres y la juventud emprendedora y las cadenas de suministro resilientes*. Obtenido de Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas: <https://www.un.org/es/observances/micro-small-medium-businesses-day>
- Neagu, C. (2016). The importance and role of small and medium-sized businesses. *Theoretical and Applied Economics*, 1-8.

- Organización del Comercio. (20 de Noviembre de 2023). *Financiación del comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/coher_s/tr_finance_s.htm
- Organización Internacional del Trabajo. (2021). Factores internos y externos para el éxito de las Pymes. *Organización Internacional del Trabajo*, 1-70.
- Organización Mundial del Comercio. (15 de Mayo de 2015). Obtenido de Examen de las Políticas Comerciales - Informe del Ecuador: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/WT/TPR/G148.pdf&Open=True>
- Oros Avilés, L. (2015). Análisis comparativo del modelo Heckscher-Ohlin y la teoría de Linder. *Tiempo Económico*, 1-18.
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press New York.
- Ricardo, D. (1817). Principios de economía política y tributación (1959). *Fondo de Cultura Económica Mexico*, 1-32.
- Ricardo, D. (1951). Notas a los Principios de economía política de Malthus (1958). *Fondo de Cultura Económica*, 1-50.
- Rojas, J. (2007). El Mercantilismo. Teoría, política e historia. *Economía (Pontificia Universidad Católica del Perú. Departamento de Economía)*.
- Rothbard, M. (2012). *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid, España: Unión Editorial.
- Salazar Cantú, J. (2014). Estructura y evolución reciente de las ventajas comparativas de México y de sus estados. *Revista Redalyc*, 1-23.
- Salcines, V., & Freire, M. J. (2010). El valor económico de la educación a través del pensamiento económico. Desde el Mercantilismo hasta Alfred Marshall (siglo XIX). *Revista de la educación Superior*.
- Sanchez Hernando, E. (2015). Ciclo de vida de producto, modelos y utilidad para el marketing. *Anuario del Centro de la Universidad Nacional de Educación a Distancia en Calatayud*, 1-21.
- Schumacher, R. (2012). Adam Smith's Theory of Absolute Advantage and the Use of Doxography in the History of Economics. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 1-25.
- Sen, S. (2010). International Trade Theory and Policy: A Review of the Literature*. *Levy Economics Institute of Bard College*, 1-24.
- Usoz, J. (2019). Mercantilismo, Economía e Historia Intelectual. *Universidad de Zaragoza*, 1-26.
- Viner, J. (1960). La historia intelectual del Laissez Faire. *Revista de Derecho y Economía*, 45-69.

