

Revista de Ciencias Sociales

Pequeñas y medianas empresas y la política comercial internacional del Ecuador

Andino Chancay, Tanya Shyrna*
Rodríguez López, Virginia Elizabeth**
Párraga Mogrovejo, Mayra Iveth***
Molina Quiroz, Claudia Analía****

Resumen

En Ecuador las pequeñas y medianas empresas son fundamentales para su sistema económico. El objetivo de investigación consiste en describir, dentro del contexto de las políticas de comercio internacional ecuatorianas, su perfil productivo y exportador. Así, en esta investigación descriptiva y documental, se empleó la información del Índice de Políticas de Pyme de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico y la Corporación Andina de Fomento (2019). Entre los principales resultados, se observó que el país cuenta con una buena política dirigida a las pequeñas y medianas empresas, pero algo rezagada con relación al resto de los principales países de la región. Se concluye que se deben realizar esfuerzos en crear mejores mecanismos de financiamiento productivo, acompañamiento en las mejoras productivas para la producción de un mayor número de bienes transables, dado que la producción es principalmente primaria, desarrollar la transformación productiva sin descuidar la calidad y adoptar una política más agresiva de participación en acuerdos de integración comercial en América Latina, así como firmar tratados de libre comercio más allá de los mercados tradicionales.

Palabras clave: Perfil económico; políticas públicas; comercio internacional; mercados globalizados; pequeña y mediana empresa.

* Máster en Comercio y Finanzas Internacionales. Ingeniera en Comercio Exterior y Negocios Internacionales. Docente Titular e Investigadora de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Manta, Ecuador. Acreditada en el SENESCYT, REG-INV-18-03514. E-mail: tanya.andino@uleam.edu.ec ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0804-9987>

** Máster en Comercio y Finanzas Internacionales. Ingeniera en Comercio Exterior y Negocios Internacionales. Docente e Investigadora de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Manta, Ecuador. E-mail: virginia.rodriguez@uleam.edu.ec ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7462-0702>

*** Máster en Administración Portuaria. Economista. Docente Titular e Investigadora de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Manta, Ecuador. E-mail: mayra.parraga@uleam.edu.ec ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1136-186X>

**** Máster en Administración Pública con mención en Desarrollo Institucional. Economista. Docente Titular en la carrera de Mercadotecnia de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Manta, Ecuador. E-mail: analiamolina@uleam.edu.ec ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7396-3519>

Small and medium enterprises and the international trade policy of Ecuador

Abstract

In Ecuador, small and medium-sized companies are fundamental to its economic system. The research objective is to describe, within the context of Ecuadorian international trade policies, its productive and export profile. Thus, in this descriptive and documentary research, information from the SME Policy Index of the Organization for Economic Cooperation and Development and the Andean Development Corporation (2019) was used. Among the main results, it was observed that the country has a good policy aimed at small and medium-sized companies, but somewhat lags behind the rest of the main countries in the region. It is concluded that efforts must be made to create better productive financing mechanisms, support in productive improvements for the production of a greater number of tradable goods, given that production is mainly primary, develop productive transformation without neglecting quality and adopt a more aggressive policy of participation in commercial integration agreements in Latin America, as well as signing free trade agreements beyond traditional markets.

Keywords: Economic profile; public politics; international trade; globalized markets; small and medium-sized enterprises.

Introducción

La República del Ecuador es una de las economías de América del Sur, junto con Brasil, Argentina, Colombia, Chile y Perú, con mejor perfil de diversificación en la producción y exportación de materias primas no elaboradas o semielaboradas. Aunque, a primera vista, se podría considerar lo afirmado como propio de las naciones en desarrollo, este grupo al menos se destaca de otros como Venezuela, cuya dependencia de la producción y exportación de un solo producto (petróleo) es elevada, y de Bolivia, Paraguay, Guyana o Surinam, que suelen exportar como máximo tres materias primas.

La orientación de un sistema económico hacia el comercio internacional, entre otras formas, como medio para obtener ingresos provenientes del resto del mundo y acelerar el crecimiento económico (Proaño et al., 2019; Molero et al., 2020), requiere un esfuerzo tanto productivo de todas sus empresas como del Estado en materia de regulación, en el

ámbito fiscal y, sobre todo, de promoción de exportaciones sin afectar el abastecimiento interno. Así, es menester de la política pública comercial internacional, lograr que el mayor número de empresas participen en el mercado mundial, especialmente como organizaciones que exporten bienes y servicios, sin menoscabo de sus dimensiones.

En el caso de Ecuador, para el año 2019, el número de empresas según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2021) ascendió a 882.766, de las cuales las categorizadas como pequeñas y medianas empresas (pymes) representaron 76.182 empresas o 7,44%. A la cifra anterior, hay que sumar las 4.325 empresas consideradas como grandes, que constituyeron apenas el 0,49% del total. Es decir, entre pequeñas, medianas y grandes empresas, el país exhibió un potencial de empresas exportadoras por el orden de 80.508 unidades.

Sin embargo, la mayoría de las pymes ecuatorianas se concentran en actividades no transables, como venta de alimentos, servicios de restauración, venta de materiales

de construcción, servicios informáticos o de transporte de pasajeros o mercancías. La experiencia exportadora parece ser limitada, al menos en el corto plazo, lo que implica que estas organizaciones cuentan con poco acervo de capital productivo y de tecnología no avanzada.

Todo lo anterior se observa, por ejemplo, en términos de la complejidad económica y de productos de los países, mediante el Índice de Complejidad Económica (ICE) (Hidalgo y Hausmann, 2009), donde se consolida la capacidad que tiene un país para elaborar un producto cuando dispone de un número suficiente de condiciones para su realización y exportación con éxito, en comparación a la capacidad de exportar un producto con similares características y atributos por parte del resto del mundo.

Al respecto, según el Observatorio de Complejidad Económica (OCE, 2022), en el año 2020 Ecuador fue la economía número 65 del mundo en términos de Producto Interno Bruto (PIB) (US\$ corrientes); la número 67 y 79 en exportaciones e importaciones totales, respectivamente; la número 98 economía en términos de PIB per cápita (US\$ corrientes); y según Molero et al. (2022), la número 101 en grado de complejidad según el ICE, con una tendencia a la divergencia o rezago en este indicador frente al nivel de los países más complejos desde 1995 hasta 2019.

Para 2021, las principales exportaciones de Ecuador fueron crustáceos (\$519M), plátanos (\$322M), pescado procesado (\$109M), granos de cacao (\$76,4M), y oro (\$53,4M). Mientras tanto, las principales importaciones de Ecuador fueron coches (\$81,7M), harina de soja (\$74M), medicamentos envasados (\$66,2M), teléfono (\$58,4M) y vacunas, sangre, antiseros, toxinas y cultivos (\$49,2M).

De igual forma, los productos más complejos de Ecuador, según el índice de complejidad de productos, que mide la intensidad del conocimiento de un producto considerando la intensidad del conocimiento de sus exportadores (es el valor numérico entre paréntesis), fueron: 1) Alambre de

aceros aleados (1,13); 2) cocinas, barbacoas, braseros, hornillas de gas y aparatos no eléctricos similares de uso doméstico, y sus partes hechos de hierro fundido o acero (0,36); 3) tubos de aluminio (0,19); 4) tableros de partículas, tableros (*Oriented Strand Board*) y Tableros (*Waferboard*); 5) Madera, maderas aglomeradas con resinas o con aglutinantes orgánicos (0,15); 6) depósitos, barriles, tambores, bidones, latas, cajas y recipientes (excepto recipientes de gas comprimido o licuado).

Los resultados antes expuestos llevan, entre otras cosas, a identificar las políticas de comercio internacional adoptadas por la República de Ecuador, reflejadas en el índice SME PI (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y Corporación Andina de Fomento [OCDE y CAF], 2019) y describir el perfil productivo y exportador que tienen las pymes en este país. En función a esto, el Censo Nacional Económico del año 2010 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010), determinó entonces que el 5,5% de las empresas medianas buscan mercados internacionales para comercializar sus productos y servicios, convirtiéndose en un indicador para desarrollar políticas públicas y estrategias que permitan potenciar su capacidad exportadora. Es decir, si el país tiene una necesidad de incorporar más pymes a la producción de bienes complejos y que esos bienes sean exportados de manera ventajosa.

En este sentido, las preguntas de investigación están referidas a: ¿Cómo han sido las políticas de comercio internacional implementadas por el Estado ecuatoriano en años recientes? y ¿cuál es el papel de las pymes ecuatorianas en el contexto de las políticas implementadas en relación con el resto de América Latina? Por lo cual, el objetivo de la presente investigación consiste en describir, dentro del contexto de las políticas de comercio internacional ecuatorianas, el perfil productivo y exportador de las pymes del país.

Desde el punto de vista metodológico, la presente investigación es de carácter descriptivo-documental (Re et al., 2017). En ese sentido, se emplea el denominado Índice

de Políticas de Pyme (en inglés SME PI o *Small Medium Enterprise Political Index*) creado por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE y CAF, 2019) en colaboración con el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) y el Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

1. Políticas públicas, definiciones y características

Muchos autores y diferentes perspectivas han abordado la conceptualización de las políticas públicas; en este sentido, se debe atender tanto al concepto de política como lo “público”. Una de las definiciones más habituales de política, como dirección o la influencia sobre la dirección del control de la violencia física como medio de dominación (Weber, 2002), que implica la existencia del Estado como monopolista del poder. Entonces, una aproximación a la conceptualización de política pública adecuada para este estudio es “el resultado de la actividad de una autoridad investida de poder público y legitimidad gubernamental” (Meny y Thoenig, 1992, p.89) o, en forma más abarcadora, “todo los que los gobiernos deciden hacer o no hacer” (Dye, 1995, p.2).

Por su parte, Tamayo (1997) define las políticas públicas como “el conjunto de objetivos, decisiones y acciones que lleva a cabo un gobierno para solucionar los problemas que en un momento determinado los ciudadanos y el propio gobierno consideran prioritarios” (p.281); mientras que, para Torres-Melo y Santander (2013), con las políticas públicas no se administra, sino que se ejerce labores de gobierno y que no se sustenta solo en planes gubernamentales independientemente de los niveles de la administración pública. Esta idea implica que las políticas públicas deben ser elásticas, adaptables, bien coordinadas, que respondan a las demandas de la sociedad, eficientes y estables en el tiempo.

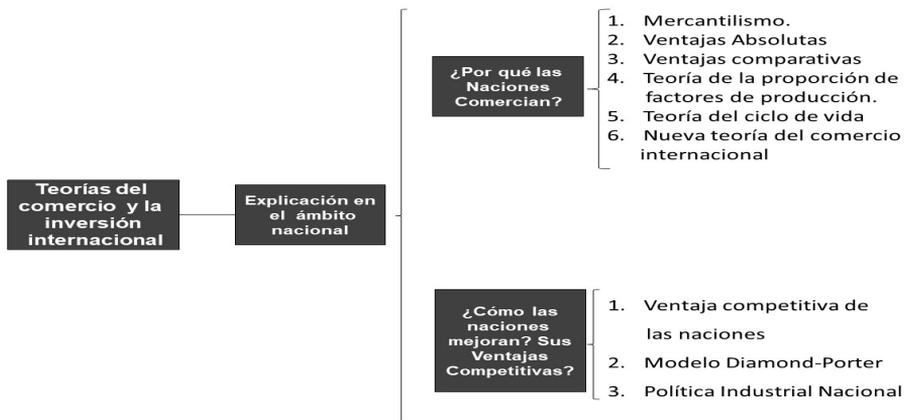
Para lograr las cualidades antes mencionadas, la política pública, según Gómez (2012), debe contar con un componente

administrativo y de planificación adecuado; al respecto, afirma que “los planes nacionales y sectoriales, los programas y proyectos estatales y locales, entre otros, son mecanismos trascendentales para la puesta en marcha de una política pública y constituyen un factor crítico de éxito” (p.224). Para el componente burocrático debe balancear una eficiente adecuación de medios y fines y la eficacia como la búsqueda de dar cumplimiento de lo planificado. Finalmente, desde Ecuador, la Secretaría Nacional Planificación y Desarrollo (SENPLADES, 2011) considera que las políticas públicas son un medio de intervención del gobierno para atender problemas sociales vistos como asuntos de Estado.

En cuanto al análisis de la política pública, Salazar (2009) muestra que consta de tres sistemas: Política (donde se toman las decisiones), social (en respuesta a una solicitud de la comunidad), y gerencia (quien implementa estas soluciones). De esta manera, el análisis de las políticas públicas busca explicar, interpretarla y aplicarla a favor de la organización administrativa. Además, sostiene que después de implementar la política, debe ser evaluado para verificar su aplicación efectiva y eficiente; de esta forma, se convierte en una importante herramienta de evaluación en la administración.

2. Políticas públicas económicas para el comercio internacional

El desarrollo de una política comercial exitosa no es un ejercicio de improvisación o de voluntarismo económico, sino por el contrario, se ha sustentado a lo largo de los años en las ventajas que las naciones, representado por gobiernos y empresarios, han descubierto, y que se han sistematizado en las llamadas teorías del comercio internacional. Al respecto, en la Figura I se sugiere que una nación como Ecuador ha construido su política comercial por medio de una combinación entre la nueva teoría del comercio internacional y el esquema de Diamond-Porter.



Fuente: Elaboración propia, 2022.

Figura I: Las teorías del comercio internacional y los gobiernos

Con relación a la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI) (Krugman, 1979; 1980), se parte de la idea que la ventaja comparativa de un país decrece en la medida que la similitud en la estructura productiva, desarrollo tecnológico, recursos naturales, dotación de factores de producción, y niveles de productividad entre las naciones tiende a ser mayor.

A diferencia de la teoría de Heckscher-Ohlin y Samuelson (HOS), la NTCI enfatiza aspectos de la oferta cuando aborda los problemas de la competencia imperfecta y la diferenciación de productos. Así, un país que no contaba con ventajas comparativas respecto a otro, puede crear ventajas en costos variables, mediante un diseño que tienda hacia las economías de escala. En ese sentido, Ecuador debe competir con naciones que, como se expuso con el concepto de complejidad económica, tiene posibilidades limitadas de proteger sus ventajas puesto que son potencialmente asimilables por otros países. Lo anterior dio pie para que surgiera el concepto de “*Strategic trade*” (comercio estratégico) (Brander y Spencer, 1985; Krugman y Obstfeld 2003).

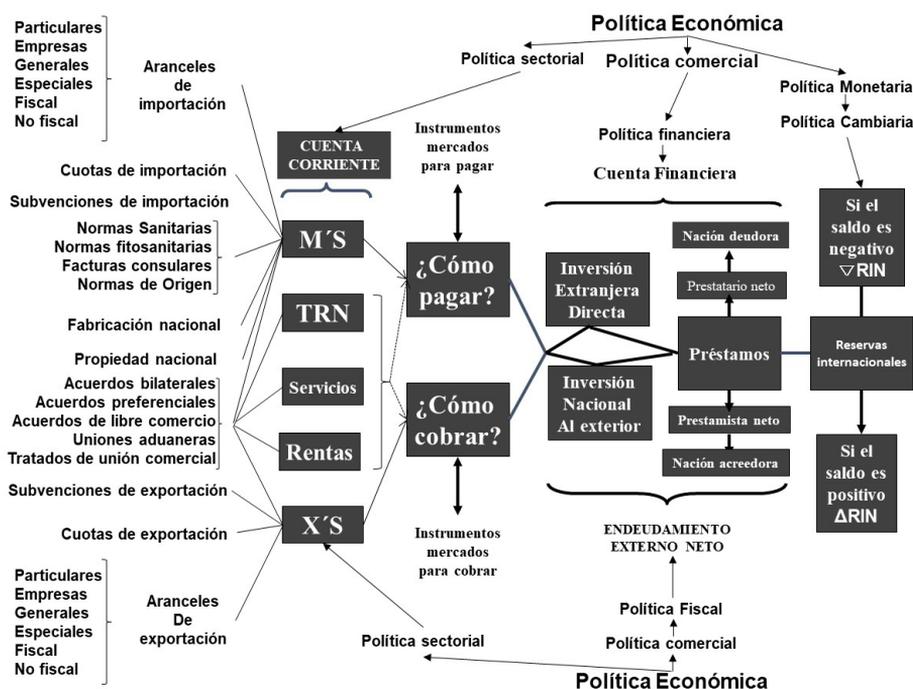
Para Porter (1990a), desde una perspectiva de oferta y desde lo que denominó unidad de análisis para comprender la competencia, una industria y, en concreto, la empresa puede lograr una ventaja mediante la innovación, en el sentido de Schumpeter (1983). Alguna de esas innovaciones se puede transformar al ser vinculadas a una oportunidad de mercado, cuando se anticipa al resto de los competidores de las bondades de esa nueva tecnología aplicada a un producto o servicio. Pero desde ese momento, la empresa comenzará a transitar por un proceso *ad infinitum* de mejoras para mantener la posición de liderazgo tanto en el mercado como en las ganancias.

Ahora bien, cuando estas ideas se vierten a escala nacional, una serie de factores entran en juego, por ejemplo, las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda, la existencia de industrias de apoyo (clúster) y las estrategias, estructuras y rivalidad firmes (especialmente domésticas). Lo interesante de este esquema es que la ventaja competitiva es una labor tanto del mercado como del Estado. En el caso del papel del Estado, este debe participar en el comercio internacional de una

manera indirecta (Porter, 1990a), enfocándose en aspectos como la creación de factores especializados, por ejemplo, en el sistema educativo; mantenerse al margen de intervenir en los mercados de factores; mantener cierta distancia en el mercado de divisas; promover el cumplimiento de las normas acerca del medio ambiente, de seguridad y de producto.

De igual forma, limitar la cooperación directa entre los rivales de las industrias;

mantener una política de promoción constante de inversión directa productiva; desregularizar la competencia; regular el monopolio; restringir el llamado comercio gestionado (*Managed trade*) (Porter, 1990b) o acuerdos al margen del mercado. Ahora bien, de acuerdo con las teorías antes expuestas, una política comercial internacional podría resumirse como en la Figura II.



Fuente: Elaboración propia, 2022.

Figura II: Esquema del sector externo y las políticas comerciales

Al respecto, el esquema del sector externo y las políticas comerciales toma como referencia dos aspectos, la balanza de pagos y los movimientos de fondos. En el primer caso, se pone énfasis en la cuenta corriente de la balanza de pagos, la balanza de servicios,

las rentas a corto plazo y las transferencias corrientes. Posteriormente, se considera en la balanza financiera la inversión extranjera directa (IED) y los préstamos netos del resto del mundo. En el segundo caso, todo lo antes expuesto se asocia a la política comercial y, de

manera más general, a los componentes de la política económica.

2.1. Marco legal de las políticas comerciales en Ecuador

El conjunto de disposiciones legales que dan cuenta de las políticas comerciales en materia internacional tiene como punto de partida la Constitución de la República del Ecuador 2008. Así, el artículo 304 establece, entre otras cosas, en su numeral 2°: “Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial”, en el numeral 3° “fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales”, en el numeral 5° “impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo”.

Asimismo, el artículo 305 plantea “la creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva”; mientras que mediante el artículo 306 se “ordena que el Estado promueva las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal” (Constitución de la República del Ecuador 2008).

El artículo 339, expone que el Estado promoverá las inversiones nacionales y extranjeras, orientadas con criterios de diversificación productiva, innovación tecnológica, generación de equilibrios regionales y sectoriales, se considerará como complementaria a la inversión nacional y responderá a las prioridades definidas por el Plan Nacional de Desarrollo (PND). Aparte de la Constitución Nacional de 2008, incluyendo sus modificaciones de 2011, se encuentra la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (Ley No. 12 RO/ Sup. 82 de 1997), considerada como ley especial, en cuyo artículo 3 Literal “a” establece: “Asegurar la libertad para el desenvolvimiento de las actividades de exportación e importación y para facilitar la

gestión de los agentes económicos en esta materia”.

Luego en el Título III (De la Coordinación Institucional), Capítulo I (Del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones), en el Artículo 10, se crea el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) (1997) que, según lo establecido en el Decreto Ejecutivo No. 25 agrupa organismos tales como Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, quien lo preside, que es el ministerio órgano ejecutor de la política de comercio exterior e inversiones, según el Capítulo II, Artículo 5 (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2011); Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca; Ministerio de Economía y Finanzas; Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.

Además, otros organismos con voz, pero sin derecho a voto, tales como el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad; el Ministerio Coordinador de la Política Económica; el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador; y demás instituciones que determine el presidente de la República mediante Decreto Ejecutivo.

De igual manera, la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (Ley No. 12 RO/ Sup. 82 de 1997) establece una serie de directrices cardinales para el comercio y las inversiones relacionadas con el resto del mundo. Estas directrices son: 1) La promoción no financiera de las exportaciones e inversiones y, en tal sentido, se creó la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI); 2) la promoción financiera de las exportaciones, mediante la creación de un Seguro de Crédito a la Exportación para cubrir los riesgos de impago del valor de los bienes exportables; 3) asegurar la coherencia entre las políticas de comercio exterior y las políticas fiscal, arancelaria, monetaria, crediticia, cambiaria y de desarrollo económico (Artículo 4); y la 4) prohibición de prácticas que vayan en contra de la libre competencia en el comercio internacional (Artículo 7).

De forma complementaria, y continuando con las directrices señaladas,

se cuenta con: 5) elaboración de planes estratégicos de exportaciones (literal “e”, Artículo 11 de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones); 6) impulsar el desarrollo de regímenes especiales como zonas francas, maquila y demás instrumentos de apoyo a las exportaciones (literal “f” del artículo 11 de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones); 7) definir políticas para generar mayor competitividad de la producción nacional y promover programas de desarrollo de actividades productivas exportables (literal “m” del Artículo 11 de la Ley No. 12 RO/ Sup. 82 de 1997).

Asimismo, 8) participar en el Sistema Ecuatoriano de Promoción Externa (literal “k” del artículo 16 de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones); y 9) el fortalecimiento de la participación de Ecuador en acuerdos de libre comercio, tratados bilaterales de libre comercio, acuerdos preferenciales existentes y explorar nuevas oportunidades de participar en acuerdos preferenciales tales como la Alianza del Pacífico.

2.2. Algunas medidas restrictivas y de facilitación al comercio internacional

Las políticas comerciales para el comercio internacional en Ecuador durante el período 2007–2017, demostraron la decisión del gobierno nacional de enfocarse en la exportación del petróleo, cuyos ingresos eran suficientes para cubrir el presupuesto general del Estado; por lo tanto, no se aumentó el volumen de producción, el cual sólo cubría el mercado nacional. Con la caída del precio del petróleo en el año 2014, la apreciación del dólar encareció las exportaciones ecuatorianas y generó una dependencia total de ingresos; la respuesta del gobierno ecuatoriano fue establecer restricciones para las importaciones, como son las salvaguardas para proteger la producción nacional, endeudamiento con China y la firma del Acuerdo Comercial con la Unión Europea (UE), entre otras.

En ese sentido, la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2019) emitió

las conclusiones del examen de las políticas comerciales del Ecuador del período 2011–2017, destacando que Ecuador sigue dependiendo del petróleo, siendo vulnerable a los cambios en el precio del mercado como lo han demostrado empíricamente algunos autores (Campuzano et al., 2019; Carvajal y Martin-Mayoral, 2021).

Asimismo, la OMC (2019) resaltó que el país ha venido consolidando una participación activa en el sistema multilateral de comercio, por lo que existe el desarrollo de políticas públicas para aprovechar una mayor integración regional, como la ejecución del acuerdo comercial con la UE desde el 2017, en el cual se liberan alrededor de 95% de las líneas arancelarias de la unión para el Ecuador, acuerdos comerciales con Reino Unido, con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y el acuerdo comercial Asia-Pacífico, los cuales pueden sumarse a los acuerdos regionales y preferenciales existentes como, por ejemplo, la Comunidad Andina y la Asociación Latinoamérica de Integración (ALADI).

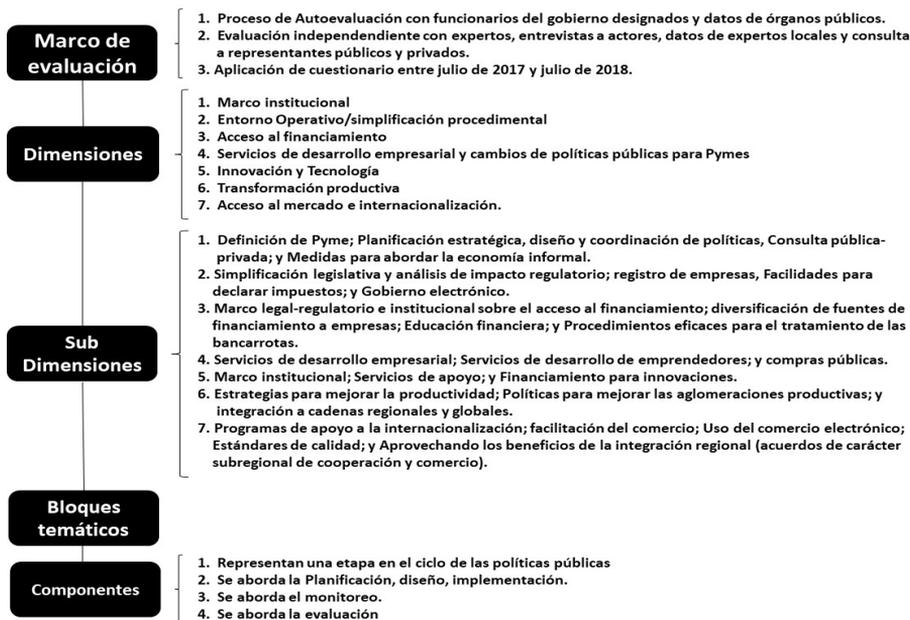
3. Consideraciones de carácter metodológico

El SME PI, es una herramienta analítica construida por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y la Corporación Andina de Fomento (OCDE y CAF, 2019), para crear un *corpus* de políticas públicas para la pyme, inicialmente en 38 naciones emergentes desde 2007, con la finalidad de alinear progresivamente las políticas nacionales con las mejores prácticas de promoción y fomento de las pymes en el mundo. La OCDE y la CAF desarrollaron un estudio del SME PI para América Latina y el Caribe denominado AL7 (América Latina 7 Países), conformado por Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, México y Uruguay.

Las puntuaciones son de carácter cualitativo (llevado a cuantitativo) y cuantitativo, agrupados en los denominados indicadores básicos y las preguntas abiertas

para cada dimensión. El valor mínimo es 1 y el máximo es 5. Lo anterior implica factores de ponderación. Estas ponderaciones se aplican a los bloques temáticos y sus subdivisiones, según se observa en la Figura III, en acuerdo con los coordinadores nacionales en la fase de recopilación y evaluación de los datos del

cuestionario. Además, la aplicación de las ponderaciones depende de la importancia de las subdivisiones específicas. Los bloques temáticos como planificación, monitoreo y evaluación, tuvieron ponderaciones de 35%, 34% y 20% respectivamente (OCDE y CAF, 2019).



Fuente: Elaboración propia, 2022 basada en OCDE y CAF (2019).

Figura III: Marco de evaluación del SME PI

El SME PI, realizó una integración de datos con cifras preexistentes de otras fuentes especialmente del Banco Mundial, el *Doing Business Index* y los Indicadores de facilitación del Comercio de la OCDE. Algunos de esos datos fueron convertidos a escalas de Nivel 4 (0; 0,33; 0,66; 1) y nivel 5 (0; 0,25; 0,5; 0,75; 1), con la determinación de intervalos para cada nivel basados en cómo el indicador se había utilizado en otras evaluaciones (OCDE

y CAF, 2019)⁽¹⁾.

4. Algunas características de las pymes

La definición precisa de pequeñas y medianas empresa es variable según la economía de cada país. Las pymes pueden ser grandes para un país cuya economía no es significativa en relación con la economía

mundial, y pequeña en un país cuya economía es grande. Para la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2015), se considera como pequeñas y medianas empresas a las que emplean menos de 250 trabajadores, sin menoscabo de su actividad económica.

La Comisión Europea (CE, 2017) plantea que, para determinar si una empresa es pequeña o mediana, se debe observar el volumen de recursos que dispone, como el estar o no vinculada o asociada con una empresa mayor; por ello las clasifica en tres categorías (CE, 2003): 1) Autónomas, independiente o con una participación minoritaria, inferior al 25% en otras empresas; 2) asociadas, si la participación en otras empresas es superior al 25%, sin superar el 50%; y, 3) vinculadas, son las que superan el límite del 50%.

De acuerdo con Romero et al. (2020), las pymes han ido adquiriendo relevancia a nivel global, representando alrededor del 90% de las empresas existentes, que contribuyen notoriamente al PIB, generan empleos, productos, riquezas; convirtiéndolas en pilar de progreso y bienestar, capaz de superar las crisis económicas que han sacudido a los mercados.

Las pymes justifican su importancia dentro de la economía ecuatoriana por la mayor eficacia en la creación de empleos y como organizaciones que ayudan a que el nivel de empleo no fluctúe de manera pronunciada; de igual forma, presentan mayor potencial de innovación, flexibilidad en el manejo de los factores de producción, insumos y materias primas, capacidad de adaptación estructural y organizacional, capacidad de adaptación de sus productos y servicios a las necesidades de los consumidores y, por último, constituyen un contrapeso frente a los monopolios (Rothwell, Stavros y Sullivan, 2005).

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (2011), acogió la clasificación de pymes, de acuerdo con la normativa implantada por la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en su Resolución 1260 y la legislación interna vigente, que para el efecto de registro y estados financieros se califica como las personas jurídicas que

tengan activos totales inferiores a cuatro millones de dólares, ventas brutas inferiores a cinco millones de dólares y menos de 200 trabajadores.

A pesar de todas las bondades mencionadas, las pymes ecuatorianas presentan algunos problemas en materia de financiamiento, infraestructura, competencia, falta de capacitación y asistencia técnica en opinión de Salcedo-Muñoz et al. (2021), que demandan la atención de sus gerentes y propietarios para afrontar la dinámica del mercado y los cambios económicos del país, iniciado por revisiones de inconvenientes internos que son accesibles resolver, en aras de mantenerse o entrar al comercio internacional. Por lo que, Aguirre et al. (2021), evidencian que “deben apoyarse en la innovación y alianzas estratégicas para incrementar su productividad, comercialización, eficiencia y competitividad” (p.352), que les permita mejorar sus resultados tanto a nivel nacional como en el mercado exterior.

5. Perfil de las pymes en Ecuador que participan en el comercio internacional

A continuación, se procederá a exponer los valores para Ecuador de la SME PI o Índice de Políticas Pyme, recalcando el hecho que los valores de estas dimensiones, subdimensiones y bloques temáticos, corresponde a una interacción entre las perspectivas que tienen los agentes públicos, léase coordinador nacional y los órganos públicos consulados, y que han plasmado sus resultados en el cuestionario diseñado. Por otra parte, estos valores han sido contrastados con la visión de expertos y miembros de las diferentes organizaciones privadas que están relacionadas con la pyme en Ecuador y ponderados según los criterios sustraídos del marco de evaluación.

Como se podrá observar en la Tabla 1, el valor del índice global para la dimensión Marco Institucional fue de 3,44 puntos para Ecuador y para el resto de los países de América Latina (AL7) considerados en el índice fue de 3,81. Es decir, el desempeño institucional en materia

de pymes de Ecuador estuvo algo rezagado respecto a las naciones consideradas en el AL7. La misma tabla muestra que los elementos que contribuyeron a ese valor fueron las prácticas insuficientes de planificación estratégica, diseño, coordinación de políticas públicas y el poco esfuerzo desarrollado para contener

la economía informal. En el primer caso, los problemas se concentraron en la considerada inadecuada planificación y diseño de políticas; y en el segundo elemento, tanto la planificación como el seguimiento de las políticas que el propio Estado ecuatoriano implementó.

Tabla 1
SME PI, Dimensión marco institucional en Ecuador y América Latina

DIMENSIÓN-SUBDIMENSIÓN-BLOQUE TEMÁTICO	Evaluación para Ecuador	Promedio para América Latina
MARCO INSTITUCIONAL	3,44	3,81
Definición de Pyme	4,33	4,24
Bloque temático 1: Planificación y diseño	4,33	4,24
Planificación estratégica, diseño y coordinación de políticas	3,19	3,76
Bloque temático 1: Planificación y diseño	2,92	3,34
Bloque temático 2: Implementación	3,00	4,07
Bloque temático 3: Monitoreo y Evaluación	4,07	3,80
Consultas Público-Privadas	3,50	3,45
Bloque temático 1: Planificación y diseño	4,29	3,74
Bloque temático 2: Implementación	4,00	3,55
Bloque temático 3: Monitoreo y Evaluación	1,00	2,71
Medidas para abordar la Economía Informal	3,01	3,83
Bloque temático 1: Planificación y diseño	1,78	3,64
Bloque temático 2: Implementación	4,50	4,50
Bloque temático 3: Monitoreo y Evaluación	1,80	2,66

Fuente: Elaboración propia, 2022, basada en OCDE y CAF (2019).

En consecuencia, el estudio SME PI (OCDE y CAF, 2019) recomienda, entre otras cosas, mejorar la definición de la pyme, avanzar hacia una definición coordinada que esté en sintonía con un nuevo plan de desarrollo estratégico que tienda a medidas más eficaces. El llamado ha sido también para mejorar los mecanismos de seguimiento, control y fiscalización de la economía informal. Además, se enfatiza en introducir una separación entre las funciones de planificación de políticas, la supervisión y evaluación en el contexto de una mejor institucionalidad, entendida como la existencia de órganos del

Estado más profesionales sobre todo en la fase de supervisión. Todo lo anterior, debería ser desarrollado en coordinación entre el sector público y privado, especialmente, en lo que respecta a mecanismos de consultas permanentes.

Con relación a la segunda dimensión, se tiene que Ecuador presenta un desempeño por debajo del resto de los países de América Latina, principalmente debido a que la legislación favorable a las pymes no es más simplificada que el resto de las naciones de AL7, lo mismo que el registro de pymes y las facilidades para el pago de impuestos

especialmente directos, según indica la Tabla 2. En materia de simplificación y registro de empresas, es debido a que el monitoreo

y evaluación es insuficiente; y en materia de facilidad en la recaudación, se debe a que ha habido poca supervisión en su seguimiento.

Tabla 2
SME PI, Dimensión entorno operativo/simplificación de procedimientos

DIMENSIÓN-SUBDIMENSIÓN-BLOQUE TEMÁTICO	Evaluación para Ecuador	Promedio para América Latina
ENTORNO OPERATIVO/SIMPLIFICACIÓN DE PROCEDIMIENTOS	2,78	2,96
Simplificación legislativa y análisis del impacto regulatorio	2,14	2,42
Bloque temático 1: Planificación y diseño	2,75	2,50
Bloque temático 2: Implementación	2,17	2,43
Bloque temático 3: Monitoreo y Evaluación	1,00	2,27
Registro de empresas	2,64	3,16
Bloque temático 1: Planificación y diseño	3,60	3,69
Bloque temático 2: Implementación	2,40	2,89
Bloque temático 3: Monitoreo y Evaluación	1,50	2,86
Facilidad para declarar impuestos	2,33	2,52
Bloque temático 1: Planificación y diseño	2,33	2,52
Gobierno Electrónico	4,46	4,08
Bloque temático 1: Planificación y diseño	5,00	4,81
Bloque temático 2: Implementación	3,80	3,74
Bloque temático 3: Monitoreo y Evaluación	5,00	3,57

Fuente: Elaboración propia, 2022 basada en OCDE y CAF (2019).

Desde el punto de vista del acceso al financiamiento, Ecuador se encuentra en general algo por detrás de AL7, puesto que su puntuación fue de 3,44 frente a 3,77 como puede apreciarse en la Tabla 3. En este sentido, alguna de las razones que se presentan para este rezago no tan grande, se encuentran, por ejemplo, en el marco regulatorio para los

préstamos comerciales. Es decir, en Ecuador, la banca sigue empleando los esquemas tradicionales de operaciones o contratos activos. Esto se encuentra reforzado por un buen puntaje en contar con un buen sistema de crédito bancario tradicional y bajo puntaje en alternativas de financiamiento de las pymes.

Tabla 3
SME PI, Dimensión acceso al financiamiento

DIMENSIÓN-SUBDIMENSIÓN-BLOQUE TEMÁTICO	Evaluación para Ecuador	Promedio para América Latina
ACCESO AL FINANCIAMIENTO	3,44	3,77
Marco legal, regulatorio e institucional sobre acceso al financiamiento	4,07	4,20
Regulaciones Bancarias	4,20	3,63
Bloque Temático 1: Planificación y diseño	4,20	3,63

Cont... Tabla 3

Marco regulatorio, legal para préstamos comerciales	2,07	3,44
Bloque temático 1: derecho de los acreedores	1,33	2,95
Bloque temático 2: registro de activos tangibles o intangibles	2,80	3,93
Oficina de información de crédito	5,00	5,00
Bloque temático 1: indicadores del Banco Mundial	5,00	5,00
Mercado de Valores	5,00	4,71
Bloque temático 1: Planificación y diseño	5,00	4,71
Diversificación de fuentes de financiamiento de empresas	4,53	4,48
Crédito Bancario/deuda tradicional	4,89	4,67
Bloque temático 1: productos bancarios	5,00	5,00
Bloque temático 2: esquemas de garantía de créditos	4,64	3,90
Microfinanzas	5,00	5,00
Bloque temático 1: planificación y diseño	5,00	5,00
Fuentes alternativas de financiamiento de Pymes	3,40	3,78
Bloque temático 1: finanzas basadas en activos	4,33	4,21
Bloque temático 2: Crowdfunding (financiamiento colectivo)	2,33	3,19
Bloque temático 3: instrumentos de capital	3,22	3,79
Educación financiera	3,05	3,23
Bloque temático 1: planificación y diseño	2,75	3,31
Bloque temático 2: implementación	4,20	3,74
Bloque temático 3: monitoreo y evaluación	1,00	1,94
Procedimientos eficaces para el tratamiento de la bancarrota	2,13	3,16
Bloque temático 1: diseño e implementación	2,58	3,32
Bloque temático 2: rendimiento	2,33	3,00

Fuente: Elaboración propia, 2022 basada en OCDE y CAF (2019).

El apalancamiento financiero de las pymes en Ecuador debe contar con la ayuda del crédito no bancario o con el financiamiento por vía del crédito comercial, lo que afecta seriamente su flujo de fondos y flujo de efectivo. Esto se ve magnificado por el hecho que la economía es dolarizada y no es recomendable estar al descubierto en esa moneda.

Las recomendaciones que ofrecen los expertos consultados por la OCDE y CAF (2019). apuntan a adecuar el marco regulatorio para fortalecer los derechos de los acreedores en relación con operaciones que envuelvan colaterales, mejorar los registros

de tierras y demás bienes que son objeto tanto de pignoración como de hipotecas, sean estas de primer o grado superior. Asimismo, establecer, como lo ha hecho el resto de los países que conforman el AL7, el *crowdfunding* o el ecosistema de oportunidades de financiamiento, pero para esto se requiere de un marco regulatorio que facilite la entrada de mecanismos de financiamiento selectivo.

También se ha recomendado mejorar la oferta de producto financieros, mediante la introducción de nuevos tipos de contratos bancarios o esquemas de financiamiento de garantías compartidas; mejorar la educación financiera de los agentes económicos, no

solo en el manejo de sus empresas, sino en el manejo de servicios financieros activos convenientes; finalmente, establecer esquemas y procedimientos de quiebras o de ayudas para evitar quiebras de pymes en la legislación local y de los entes que se encargan de fiscalizar a las pymes.

Una de las áreas donde las pymes pueden ser apoyadas de manera decisiva, es en los servicios de desarrollo empresarial y en las compras de “fomento” que podría hacer el

gobierno, en algunos casos bajo la política de “compra lo producido en el país”. De acuerdo con la Tabla 4, en este aspecto en Ecuador hay mucho por hacer, por cuanto el indicador para este país es de 3,20, mientras que para AL7 es de 4,09. Como se podrá observar, Ecuador está por detrás del AL7 en los llamados servicios de desarrollo empresarial; 2,85 frente a 4,20, debido principalmente a la falta de implementación de programas que a lo mejor ya fueron diseñados y aprobados.

Tabla 4
SME PI, Dimensión servicios de desarrollo empresarial y compras públicas de las pymes

DIMENSIÓN-SUBDIMENSIÓN-BLOQUE TEMÁTICO	Evaluación para Ecuador	Promedio para América Latina
SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y COMPRAS PÚBLICAS PARA LAS PYMES.	3,20	4,09
Servicios de desarrollo empresarial	2,85	4,20
Bloque temático 1: Planificación y diseño	3,00	4,04
Bloque temático 2: Implementación	2,67	4,43
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	3,00	3,95
Servicio de desarrollo para emprendedores	3,42	4,01
Bloque temático 1: Planificación y diseño	3,40	3,86
Bloque temático 2: Implementación	4,09	4,53
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	1,89	3,10
Compras públicas	3,83	4,05
Bloque temático 1: Planificación y diseño	2,80	3,89
Bloque temático 2: Implementación	5,00	4,51
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	3,00	3,29

Fuente: Elaboración propia, 2022 basada en OCDE y CAF (2019).

Además, hay también un significativo rezago respecto a los programas de compras públicas. Esto puede ser debido a la incompleta implementación y al bajo seguimiento realizado por los órganos de control estatal, a pesar que se han instrumentado en niveles que superan a los del AL7.

En este contexto, los expertos de la OCDE y CAF (2019) recomiendan desarrollar más servicios de desarrollo empresarial y de compras públicas, exigiendo precios competitivos para desestimular la importación; promover el desarrollo de estrategias para

expansión y diversificación de las actividades económicas con asesoramiento del gobierno y/o de organismos internacionales; establecer un sistema de divulgación y promoción de programas de desarrollo para pymes, que incluyan procesos de adquisición expedita y transparente de bienes de las pymes por parte de la administración pública.

En materia de innovación y tecnología, Ecuador cuenta con una gama de productos exportables, aunque son de excelente calidad, tienen bajo contenido de materia prima procesada, baja tecnología tanto en los

procesos de producción como del producto; en otras palabras, esos productos se elaboran de una manera más artesanal.

En línea con lo anterior, se puede indagar en torno a los esfuerzos realizados en Ecuador para que la tecnología contribuya más a la calidad de sus productos transables y proponer nuevos productos que sean desarrollados con tecnología nacional. La Tabla 5, muestra que Ecuador se encuentra algo por detrás del

AL7, puesto que su puntaje fue de 3,16 frente a 3,75 del resto de países considerados. Este desempeño se ata especialmente al marco institucional de la ciencia y tecnología del país que tiene un muy bajo puntaje de 2,54 frente a 3,82 del AL7. La razón principalmente se encuentra en la carencia de una planificación que dé cuenta de las áreas en que debe desarrollarse la tecnología e innovación productiva.

Tabla 5
SME PI, Dimensión innovación y tecnología

DIMENSIÓN-SUBDIMENSIÓN-BLOQUE TEMÁTICO	Evaluación para Ecuador	Promedio para América Latina
INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA	3,16	3,75
Marco institucional	2,54	3,82
Bloque temático 1: Planificación y diseño	1,88	3,64
Bloque temático 2: Implementación	3,44	4,24
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	1,67	3,19
Servicios de apoyo	3,73	3,31
Bloque temático 1: Planificación y diseño	3,00	3,00
Bloque temático 2: Implementación	4,65	3,89
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	3,67	3,86
Financiamiento para la innovación	3,21	4,13
Bloque temático 1: Planificación y diseño	3,00	4,38
Bloque temático 2: Implementación	4,00	4,29
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	1,80	3,34

Fuente: Elaboración propia, 2022 basada en OCDE y CAF (2019).

Si bien es cierto que mucho de los productos ecuatorianos exportables son materias primas que ha requerido un bajo nivel de procesamiento, no es menos cierto que se podrían llevar a cabo iniciativas para desarrollar nuevas tecnología e innovación en áreas cercanas a la producción de esos bienes, tales como la cosmética, desarrollo de principios farmacéuticos o de otro tipo de componente de carácter químico, que generase un mayor valor agregado y expandir el empleo de materias primas que se obtienen con buena calidad y rendimientos.

Ahora bien, a pesar que, en materia

de servicios de apoyo, Ecuador y el AL7 comparten si se quiere una puntuación algo superior a la media, hay que destacar que el financiamiento a la innovación necesita mayor impulso, ya sea por parte del sector privado, quien debería ser el interesado en primera instancia por razones de mercado, y del sector público, puesto que es de interés nacional.

De acuerdo a lo antes expuesto, el grupo de expertos de la OCDE y CAF (2019) recomienda, entre otras cosas, desarrollar o fortalecer sistemas nacionales de innovación; establecer una forma clara para publicitar información de los programas que se puedan

desarrollar para fomentar la innovación con esquemas de acompañamiento factibles; diseñar planes factibles y específicos por sector económico para el desarrollo e implementación de la innovación y la tecnología en las pymes; e integrar componentes de innovación en las agendas económicas o aprobar las agendas de innovación propuestas en países que aún no tienen una estrategia en esta área.

Con relación a la transformación productiva, Ecuador se encuentra nuevamente rezagado respecto al conjunto de países considerados en este estudio, puesto que los puntajes fueron 3,78 para Ecuador y 4,01 para AL7 (ver Tabla 6). Básicamente este resultado se debe a la debilidad de las estrategias para mejorar la productividad de las pymes.

Tabla 6
SME PI, Dimensión transformación productiva

DIMENSIÓN-SUBDIMENSIÓN-BLOQUE TEMÁTICO	Evaluación para Ecuador	Promedio para América Latina
TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA	3,78	4,01
Estrategia para mejorar la productividad	3,05	3,96
Bloque temático 1: Planificación y diseño	2,57	4,05
Bloque temático 2: Implementación	3,40	4,09
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	3,10	3,50
Políticas para mejorar las aglomeraciones productivas	4,57	4,04
Bloque temático 1: Planificación y diseño	5,00	4,62
Bloque temático 2: Implementación	4,33	3,91
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	4,33	3,33
Integración a cadenas de valor regionales y mundiales	3,74	4,04
Bloque temático 1: Planificación y diseño	4,75	4,68
Bloque temático 2: Implementación	4,17	4,26
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	1,00	2,40

Fuente: Elaboración propia, 2022 basada en OCDE y CAF (2019).

Estos resultados no significan que el país no haya implementado estrategias o las estrategias adoptadas no hayan sido del todo satisfactorias. El asunto se concentra en que las estrategias deben llevar al desarrollo de procesos productivos y tecnologías de primer mundo, pero en esta ocasión aplicadas al fomento del sector exportador ecuatoriano que es principalmente de exportación de transables provenientes del sector primario. En este caso, se requiere un alto nivel de desarrollo tecnológico y el suficiente capital para implementar mejoras productivas que son costosas en todo el mundo. Muchas pymes no cuentan con el músculo financiero como para emprender tales retos productivos y han

optado por introducir mejoras productivas y tecnologías poco a poco.

Entre las recomendaciones del grupo de expertos de la OCDE y CAF (2019) se encuentran, por ejemplo, el establecimiento de sectores prioritarios para la transformación productiva en pymes a nivel estratégico; construir programas pilotos en los sectores económicos que exportan al resto del mundo; hacer un inventario de qué sectores y productos pueden iniciar transformaciones productivas y productos en sectores exitosos en la exportación; creación de indicadores de desempeño productivo y de implementación de mejoras productivas tanto en sectores tradicionales o en sectores potenciales de

producción.

Finalmente, con relación al acceso al mercado y la participación en procesos de internacionalización productiva y de comercio internacional, Ecuador nuevamente se

encuentra algo rezagado en su evaluación con relación al resto de países que conforman, en conjunto el AL7. Así, para este indicador, de manera global, el puntaje para Ecuador fue de 3,82 frente a 4,13 para AL7 (ver Tabla 7).

Tabla 7
SME PI, Dimensión acceso al mercado e internacionalización

DIMENSIÓN-SUBDIMENSIÓN-BLOQUE TEMÁTICO	Evaluación para Ecuador	Promedio para América Latina
ACCESO AL MERCADO E INTERNACIONALIZACIÓN	3,82	4,13
Programas de apoyo a la internacionalización	4,02	4,43
Bloque temático 1: Planificación y diseño	5,00	4,54
Bloque temático 2: Implementación	3,49	4,56
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	3,50	3,95
Facilitación del comercio	4,33	4,35
Bloque temático 1: Planificación y diseño	3,33	4,24
Bloque temático 2: Implementación	5,00	4,14
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	5,00	5,00
Bloque temático 4: simplificación de los procedimientos	4,00	4,00
Uso del comercio electrónico	4,30	4,11
Bloque temático 1: Planificación y diseño	5,00	4,36
Bloque temático 2: Implementación	4,20	4,54
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	3,29	2,71
Estándares de calidad	3,71	3,95
Bloque temático 1: Planificación y diseño	5,00	4,14
Bloque temático 2: Implementación	3,40	4,14
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	2,14	3,16
Aprovechando los beneficios de la integración regional	2,41	3,29
Bloque temático 1: Planificación y diseño	2,00	3,38
Bloque temático 2: Implementación	3,00	3,57
Bloque temático 3: Monitoreo y evaluación	1,80	2,49

Fuente: Elaboración propia, 2022 basada en OCDE y CAF (2019).

Con respecto a los niveles de calidad de la producción exportable, el país se encuentra por debajo del resto del AL7. Una de las razones es que la producción de las pymes ecuatorianas les está costando mantener los niveles de calidad, principalmente en la producción exportadora primaria animal y vegetal. Esto se asocia a sus procesos productivos, los cuales son dependientes en gran medida a las condiciones del suelo y el

clima, esencialmente en regiones tropicales, lo cual no sucede, por ejemplo, con la industria, la tecnología aplicada que tiene cierto rezago en relación con el resto del mundo y la cada vez mayor exigencia de los mercados internacionales en relación con la calidad especialmente de *Commodities* agrícolas.

Curiosamente, siendo Ecuador un país que es diversificado en su producción y exportación de *Commodities* del sector

primario, no haya sacado provecho de los procesos de integración económica, dado a que su evaluación fue de 2,41 frente a 3,29 del resto de AL7.

Las razones para esta situación pueden ser las siguientes: 1) La producción exportadora de las pymes de Ecuador se concentra en ciertos mercados de alto poder de demanda tales como Estados Unidos de América, Europa Occidental y la República Popular de China; 2) Si bien Europa Occidental está regido arancelariamente por los esquemas de la UE, Ecuador ha tardado mucho tiempo en concretar acuerdos de intercambio con esa unión, puesto que Europa Occidental ha tendido a ser más proteccionista a lo largo de las últimas décadas, especialmente en el elemento para arancelario y que en materia de la producción agrícola está adoptando esquemas severos de calidad como los que se han implementado, por ejemplo con el vino.

Además, 3) realmente, para Ecuador, por ejemplo, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) es un mercado relativamente pequeño y es un país que no forma parte del Mercado común del Sur (MERCOSUR), que ofrece mayores incentivos, al menos en cuanto a tamaño de mercado; 4) hay que reconocer que entre los productores mundiales de *Commodities*, existe una fuerte competencia por conquistar los mercados de países desarrollados, puesto que son los que mejor remuneran en lugar, por ejemplo, de exportar con diversificación a países que no pagan a tiempo o tienen otro tipo de problema que escapan del control de las pymes ecuatorianas.

A pesar que Ecuador no aprovecha los beneficios de la integración regional con relación al resto del AL7, las pocas estrategias de facilitación y seguimiento del comercio de exportación de sus pymes, se encuentra en una puntuación casi similar al del resto del AL7. Es decir, el gobierno ecuatoriano tiene la preocupación declarada de apoyar a sus pymes que exportan, pero las dificultades de no participar en esquemas de comercio internacional como la firma de un tratado de libre comercio con los E.E. U.U., la integración al MERCOSUR, buscar mayores ventajas en

sus negociaciones con la UE o ser un actor de importancia en la Alianza del Pacífico (comenzando con su adscripción), crean ruido en relación a las estrategias de facilitación, puesto que solo se enfocan a los mercados que actualmente sirven.

De igual forma, se puede considerar entre las posibles restricciones aspectos tales como mayores exigencias para arancelarias de todo tipo, dificultades para identificar perspectivas de ventas en el exterior y para recibir o procesar pagos, obstáculos para establecer corresponsales o filiales en mercados extranjeros; y, por último, desconocimiento de las prácticas aduaneras en los mercados meta (United States International Trade Commission [USITC], 2010; Bellone et al., 2010).

Conclusiones

En esta investigación se observó que la política comercial de Ecuador es de importancia por cuanto se contempla tanto desde el punto de vista constitucional como en la legislación especial, a través de la Ley de Comercio Internacional e Inversión y la creación de organismos para dirigir y coordinar la política comercial, enfatizando en los aspectos de la promoción, producción, distribución logística y mercadeo de bienes y servicios ecuatorianos hacia el resto del mundo.

Ahora bien, el marco jurídico adoptado por Ecuador se ajusta a las ideas que sostiene la nueva teoría del comercio internacional como el de las ventajas competitivas de las naciones, agregando la participación de las pymes en el desarrollo del país. En este sentido, se estudió el papel de las pymes ecuatorianas en el contexto de las políticas desarrolladas por el Estado ecuatoriano implementadas con relación al resto de América Latina basados en el SME PI.

Esa caracterización se precisa de la siguiente forma: Las pymes ecuatorianas se encuentra entre las siete mejores de América Latina; en general, las políticas referentes de las pymes debe acercarse a los niveles

de AL7; la estructura productiva refleja en menor escala el patrón productivo del país, es decir, la producción y exportación de *Commodities*; dado que la propensión a que la economía tienda hacia la conformación de una economía informal creciente, es menester de la política pública y de las pymes que no lo son, convertirse en empresas formales para acceder especialmente al financiamiento especialmente para ampliación de planta productiva.

Con relación al financiamiento, se deben buscar nuevas estrategias basadas en el *Outfunding*, valga decir, nuevos contratos bancarios que flexibilicen la entrega de fondos prestables en mejores condiciones para que no se viole los gastos financieros de las Pymes y permitir una mayor entrada de bancos internacionales al país.

De igual forma, se debe alentar una completa educación financiera, no a nivel de los gerentes del área, sino de los propietarios de pymes; mejorar los sistemas de registro de pymes por sector productivo y exportador, para orientar políticas de estímulo específico; establecer un sistema impositivo que favorezca más los desgravámenes en lugar de las exenciones o exoneraciones tributarias; establecer una política de mejora de compras públicas, puesto que muchas pymes pueden producir para el mercado gubernamental; las pymes ecuatorianas necesitan más servicios de desarrollo empresarial, y para emprendedores, especialmente el acompañamiento para las mejoras en los procesos de producción (aumento en la calidad y diversificación de productos, mejoras en los empaques, mejoras en el etiquetado, en la producción de productos y envases amigables con el ambiente, entre otras mejoras).

Notas

¹ En subdimensiones tales como registro de empresas se emplearon cifras del Banco Mundial y el *Doing Business* empleando una escala de nivel 5. En la subdimensión de facilidad para declarar impuestos se emplearon indicadores de nivel 4 para las

mismas fuentes de datos. Para el Marco regulatorio se emplearon puntuaciones reales de las fuentes antes indicadas. Para las oficinas de información de crédito, en todos sus indicadores de emplearon puntuaciones reales y para la facilitación del comercio, en todos sus bloques, se empleará escala de nivel 4 tomando como base al Indicador de Facilitación del Comercio de la OCDE.

Referencias bibliográficas

- Aguirre, M. C., Romero, O. M., Jaramillo, M. F., y Ruiz, J. A. (2021). Situación de la mediana empresa ecuatoriana: Rasgos distintivos de sus prácticas gerenciales. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVII(2), 352-366. <https://doi.org/10.31876/rcs.v27i2.35929>
- Bellone, F., Musso, P., Nesta, L., y Schiavo, S. (2010). Financial constraints and firm export behaviour. *The World Economy*, 33(3), 347-373. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2010.01259.x>
- Brander, J. A., y Spencer, B. J. (1985). Export subsidies and international market rivalry. *Journal of International Economics*, 18(1-2), 83-100. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(85\)90006-6](https://doi.org/10.1016/0022-1996(85)90006-6)
- Campuzano, J., Salcedo-Muñoz, V., Bejarano, H., Molero, L., y Núñez, L. (2019). Impacto de los choques exógenos petroleros sobre algunos indicadores macroeconómicos en el Ecuador. *Cumbres*, 5(2), 49-63. <https://doi.org/10.48190/cumbres.v5n2a4>
- Carvajal, A., y Martín-Mayoral, F. (2021). Precio del petróleo y ciclo económico en una economía dolarizada: Un enfoque de cambio de régimen de Markov aplicado a la economía ecuatoriana. *Revista Cuestiones Económicas*, 31(1), 5-28. <https://doi.org/10.48190/cumbres.v5n2a4>

- [org/10.47550/RCE/31.1.1](https://doi.org/10.47550/RCE/31.1.1)
- Comisión Europea - CE (2003). Recomendación de la Comisión. Sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. 6 de mayo de 2003. (2003/361/CE). <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:es:PDF>
- Comisión Europea - CE (2017). *Guía del usuario sobre la definición del concepto de pymes*. Oficina de Publicaciones de la CE. <https://data.europa.eu/doi/10.2873/871404>
- Constitución de la República del Ecuador 2008. 20 de octubre de 2008, última reforma 13 de julio de 2011. Registro Oficial No 499. Ecuador.
- Dye, T. R. (1995). *Understanding public policy*. Prentice Hall.
- Gómez, R. D. (2012). Gestión de políticas públicas: Aspectos operativos. *Revista Facultad Nacional de Salud Pública*, 30(2), 223-236. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/fnsp/article/view/12588/0>
- Hidalgo, C. A., y Hausmann, R. (2009). The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106(26), 10570-10575. <https://doi.org/10.1073/pnas.0900943106>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC (2010). *Base de datos-Censo de Población y Vivienda 2010*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/base-de-datos-censo-de-poblacion-y-vivienda-2010/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC (2021). *Directorio de Empresas y Establecimientos 2020*. Boletín Técnico No. 01-2020-DIEE. INEC. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas/Economicas/DirectorioEmpresas/>
- [Directorio_Empresas_2020/Evolucion_historica_DIEE_2020.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas/Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2020/Evolucion_historica_DIEE_2020.pdf)
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469-479. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(79\)90017-5](https://doi.org/10.1016/0022-1996(79)90017-5)
- Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950-959.
- Krugman, P. R., y Obstfeld, M. (2003). *International economics: Theory and policy*. Pearson Education International.
- Ley No. 12 RO/ Sup. 82 de 1997. Ley de Comercio Exterior e Inversiones ("LEXI"). 9 de junio de 1997.
- Meny, I., y Thoenig, J-C. (1992). *Las políticas públicas*. Ariel.
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2011). Estatuto orgánico de gestión organizacional por procesos del Ministerio De Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Registro Oficial - Segundo Suplemento No. 367. <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu201513.pdf>
- Molero, L. E., Anchundia, J. C., Patiño, R. J., y Escobar, Y. M. (2020). Crecimiento económico y apertura comercial: Teoría, datos y evidencia (1960-2017). *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(4), 476-496. <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i4.34675>
- Molero, L., Villegas, E. M., Borgucci, E. V., y Labarca, N. J. (2022). Convergencia estocástica en el Índice de Complejidad Económica: El caso de América Latina y el Caribe, 1995-2019. *Revista Finanzas y Política Económica*, 14(2), 313-350. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v14.n2.2022.2>

- Observatorio de Complejidad Económica - OEC (2022). *Datos sobre Ecuador*. <https://oec.world/es/profile/country/ecu>
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y Corporación Andina de Fomento – OECD y CAF (2019). *América Latina y el Caribe 2019: Políticas públicas para Pymes competitivas en la Alianza del Pacífico y países de América del Sur*. OECD Publishing. <http://doi.org/10.1787/60745031-es>
- Organización Internacional del Trabajo - OIT (2015). *Informe IV: Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo*. Conferencia Internacional del Trabajo, No. 104. OIT. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_358292.pdf
- Organización Mundial del Comercio - OMC (2019). *Examen de las políticas comerciales*. Informe de la Secretaría de Ecuador, WT/TPR/S/383. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/383_s.pdf
- Porter, M. E. (1990a). *The competitive advantage of nations*. The Free Press.
- Porter, M. E. (1990b). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*, 68(2), 73-93. <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=6105>
- Proaño, S. A., Quiñonez, E. S., Molina, C. J., y Mejía, O. G. (2019). Desarrollo económico local en Ecuador: Relación entre producto interno bruto y sectores económicos. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXV(E-1), 82-98. <https://dx.doi.org/10.31876/rcs.v25i1.29598>
- Re, M., Donadoni, M., Trucco, G., Emiliozzi, A., Brusasca, J., Amor, L. E., Cagnolo, M. E., y Fourcade, A. (2017). *Apuntes de metodología de las ciencias. Pensamiento crítico: Razonamiento y argumento*. UniRío Editora. Universidad Nacional de Río Cuarto.
- Romero, J., Escorcía, T., Rodelo, H., y Gutiérrez, J. M. (2020). Administración del ciclo de efectivo en pymes del sector porcino de Baranoa, departamento del Atlántico – Colombia. En Y. Rincón, J. Restrepo y J. Vanegas (Eds.), *Funciones esenciales para la gestión de las pequeñas y medianas empresas* (Serie PYME, Tomo V, pp. 297-319). Sello Editorial Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria.
- Rothwell, W. J., Stavros, J. M., y Sullivan, R. L. (Eds.) (2005). *Practicing organizational development: Leading transformation and change*. Wiley.
- Salazar, C. (2009). La evaluación y el análisis de políticas públicas. *Opera*, (9), 23-51.
- Salcedo-Muñoz, V., Campuzano, J., Uriguen, P. A., y Plaza, J. J. (2021). Responsabilidad social empresarial en el sector bananero de la provincia de El Oro – Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVII(3), 394-403. <https://doi.org/10.31876/rcs.v27i3.36778>
- Schumpeter, J. A. (1983). *Teoría del desenvolvimiento económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Fondo de Cultura Económica de México.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo - SENPLADES (2011). *Guía para la formulación de políticas públicas sectoriales*. SENPLADES.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (2011). Resolución SC.Q.ICI.CPAIRFS.11.01. 12 de enero de 2011. <https://www.>

- supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/nif/Resol_No_SC_Q_ICI_CPAIFRS_11_01.pdf
- Tamayo, M. (1997). El análisis de las políticas públicas. En R. Bañón y E. Carrillo (Eds.). *La nueva administración pública* (pp. 2-22). Alianza Universidad.
- Torres-Melo, J., y Santander, J. (2013). *Introducción a las políticas públicas: Conceptos y herramientas desde la relación entre Estado y ciudadanía*. IEMP Ediciones.
- United States International Trade Commission - USITC (2010). *Small and medium-sized enterprises: Characteristics and performance*. Investigation No. 332-510. USITC Publication No. 4189. <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4189.pdf>
- Weber, M. (2002). *Economía y sociedad*. Fondo de Cultura Económica.