

CUENCA - ECUADOR
OCTUBRE DE 2023



Pensamiento Empresarial

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
NÚMERO 12



UDA AKADEM 12

RECTOR

Francisco Salgado Arteaga

VICERRECTORA ACADÉMICA

Genoveva Malo Toral

VICERRECTORA DE INVESTIGACIONES

Rafaella Ansaloni

DIRECTORA DE LA CASA EDITORA

Toa Tripaldi Proaño

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Daniela Durán Pozo

Cuenca-Ecuador, octubre de 2023



Pensamiento Empresarial

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

NÚMERO 12

CONSEJO EDITORIAL

EDITOR GENERAL

Mgt. Washington Bladimir Proaño Rivera
Universidad del Azuay, Ecuador
wproano@uazuay.edu.ec

ASISTENTE CONSEJO EDITORIAL

Mgt. Gianni Fabriccio Salamea Alvear
Universidad del Azuay, Ecuador
gsalamea@uazuay.edu.ec

MIEMBROS DEL CONSEJO EDITORIAL

PhD. (C) Katina Vanessa Bermeo Pazmiño
Universidad Católica de Cuenca
kbermeo@ucacue.edu.ec

Mgt. Carlos Julio Rivera Bautista
Universidad de Cuenca
carlos.rivera@ucuenca.edu.ec

Mgt. Gabriela Duque Espinoza
Universidad del Azuay, Ecuador
gduque@uazuay.edu.ec

Mgt. María Alicia Peña González
Universidad del Azuay, Ecuador
mpenag@uazuay.edu.ec

Mgt. Damián Encalada Ávila
Universidad del Azuay, Ecuador
dencalada@uazuay.edu.ec

Mgt. Carlos Esteban González Proaño
Universidad del Azuay, Ecuador
cagonzalez@uazuay.edu.ec

Mgt. María Inés Acosta Urigüen
Universidad del Azuay, Ecuador
macosta@uazuay.edu.ec

EDITORAS DE ESTILO

Kelly Navarro y Diana Rodas Reinbach

COMITÉ CIENTÍFICO

Iván Felipe Orellana Osorio
Universidad de Cuenca
ivan.orellanao@ucuenca.edu.ec

Marcelo José Toral Roura
Universidad de Cuenca
marcelo.toral@ucuenca.edu.ec

Gustavo Giovanni Flores Sánchez
Universidad de Cuenca
gustavo.flores@ucuenca.edu.ec

Rolando Patricio Andrade Amoroso
Universidad Católica de Cuenca
randradea@ucacue.edu.ec

Diego Marcelo Cordero Guamán
Universidad Católica de Cuenca
dcordero@ucacue.edu.ec

Diego Vinicio Orellana Bueno
Universidad Católica de Cuenca
dorellana@ucacue.edu.ec

Jorge Altamirano Flores
Universidad Internacional del Ecuador
joaltamiranofl@uide.edu.ec

Tamara Erazo Orrego
Universidad Internacional del Ecuador
taerazoor@uide.edu.ec

Carolina Urigüen Eljuri
Universidad de las Américas
carolina.uriguen@udla.edu.ec

Laura Magali Chamba Rueda
Universidad Técnica particular de Loja
lmchamba@utpl.edu.ec

Luis Bayardo Tobar Pesántez
Universidad Politécnica Salesiana
ltobar@ups.edu.ec



INTRODUCCIÓN

La revista UDA AKADEM tiene el gusto de presentarles en su edición de octubre 2023, interesantes artículos con variadas temáticas empresariales y acordes a los retos y circunstancias de las empresas en los actuales momentos. En esta edición les entregamos artículos de utilidad en la empresa y microempresa los cuales podrán ayudar a hacer una mejor gestión.

Los **retos logísticos** que afrontaron quienes exportan productos hacia Colombia evidencian el necesario soporte del sector público a través de **la infraestructura y la inversión** para dinamizar la exportación de mercancías y crear el entorno propicio para el impulso de nuevos productos de exportación.

Compartimos un importante modelo econométrico que demostró que las remesas disminuyeron el consumo de los hogares y la inversión público-privada en el corto plazo; no obstante, **el impulso del flujo de remesas que ingresaron al país**, en las dos primeras décadas de este siglo, incrementó el consumo y la inversión a lo largo de este periodo; es decir, las **decisiones de consumo e inversión** se retardan un periodo corto de tiempo por parte de los beneficiarios.

Por otro lado, les presentamos **los impactos de la Covid-19 en el desarrollo de las microempresas** del sector comercio minorista, evidenciando una fuerte incidencia negativa de este tipo de shocks externos que se suscitan en la población y en la actividad económica. Concluyendo, además, que los impactos reales siempre son de mayor alcance.

Un interesante artículo sobre **el uso de la tarjeta de crédito** como método de cobro en establecimientos comerciales pertenecientes a negocios populares y microemprendimientos. Los resultados son revelado-

res al confirmar que la credibilidad en **la publicidad y valor percibido son variables estadísticamente significativas** de manera aislada en relación con la intención de adquirir un nuevo mecanismo de cobro con tarjeta de crédito; sin embargo, **la percepción de valor no tiene mayor incidencia** cuando se analiza en conjunto con la credibilidad en la publicidad.

Desde el gobierno de la Revolución Ciudadana **el impacto del impuesto sobre las herencias** se tornó un tema sensible, en este número de la revista, los autores encontraron que en el año 2021 **existe una diferencia superior en USD 15 millones de la recaudación** realizada durante el año 2019 y 2020; cabe destacar que estos periodos son los que tienen menor recaudación a pesar de que existe un crecimiento progresivo.

Presentamos también **un estudio de la competitividad de la exportación de cacao ecuatoriano** en el periodo 2017-2019, demostrándose que existen variables cuantitativas y cualitativas que inciden en la determinación de la posición competitiva del Ecuador frente a sus competidores en el mercado mundial.

Finalmente, un análisis de **la gestión de riesgos empresariales** sobre todo del sector comercial aplicando un estudio de caso muestran que **la empresa realiza acciones de control interno y de cumplimiento legal** para el logro de sus objetivos.

Esperamos que la exposición de estos artículos científicos, contribuyan a una actualización permanente en los campos de las ciencias administrativas.

ÍNDICE

- 01 **Análisis de la Gestión de Riesgos: Caso de una empresa mediana del sector comercial en Guadalajara**
Risk Management Analysis: Case of a medium-sized company in the commercial sector in Guadalajara
Pedro Aguilar Pérez, Lucila Patricia Cruz Covarrubias **11**
- 02 **Estudio de la competitividad de la exportación del cacao ecuatoriano entre 2007-2019**
Study of the competitiveness of Ecuadorian cocoa exports between 2007-2019
Juan Carlos Pauta Ortiz, Ximena Catalina Abril Fajardo, Antonio Fabián Torres Dávila **38**
- 03 **El Impuesto a la Renta sobre Herencias, Legados y Donaciones en la Recaudación Tributaria del Ecuador periodo 2019-2021**
Income Tax on Inheritance, Bequests and Donations in the Tax Collection of Ecuador for the period 2019-2021
Gema Odalia Canchingre Álava **77**
- 04 **Influencia del valor percibido y la credibilidad en la publicidad en la utilización de tarjeta de crédito como método de cobro**
Influence of perceived value and advertising credibility on the use of credit card as a payment method
Marcelo Calle, Mateo Villavicencio **116**

- 05 **Impactos de la pandemia de COVID-19 en el desarrollo de microempresas del sector comercial minorista: Caso Parroquia de Tumbaco**
Impacts of the COVID-19 pandemic on the development of microenterprises in the commercial retail sector: The case of Tumbaco Parish.
- Edgar Patricio Andino Sosa, Neptalí Eráclito Plúa Chele, Silvana Karina Ortíz Armas, Iván Eduardo Moncayo Alarcón, Víctor Josué Díaz Salazar, Vanessa Alexandra Mesías Nogalesó
- 147
- 06 **Impact of remittances on household consumption and public-private investment in Ecuador: Application of a Vector Autoregressive Model and impulse-response function**
Impacto de las remesas sobre el consumo de los hogares y la inversión público-privada en Ecuador: Aplicación de un Modelo Vectorial Autorregresivo y función impulso-respuesta
- María Gabriela Jaramillo Brito, María Emilia Vélez, Luis Bernardo Tonon Ordóñez
- 192
- 07 **Análisis de los retos logísticos de las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia en el periodo 2009 al 2019**
Analysis of the logistical challenges of Ecuadorian exports to Colombia from 2009 to 2019
- Farid Alfredo Mantilla Centeno, Jorge Enrique Altamirano Flores, Jorge Vicente Vásquez Bernal
- 224

01

Análisis de la Gestión de Riesgos: Caso de una empresa mediana del sector comercial en Guadalajara

Risk Management Analysis: Case of a medium-sized company in the commercial sector in Guadalajara

FECHA DE RECEPCIÓN: 13/06/2022

FECHA DE APROBACIÓN: 01/06/2023

Resumen



Pedro Aguilar Pérez¹
Lucila Patricia Cruz Covarrubias²

El objetivo de esta investigación fue analizar el panorama de la gestión de riesgos en una empresa mediana de la ciudad de Guadalajara y evidenciar el conocimiento y la aplicación de la gestión de riesgos empresariales. El método de estudio asume un enfoque cualitativo con un procedimiento de estudio de caso, también se empleó la entrevista semiestructurada aplicada a cinco directivos de la organización objeto de estudio; asimismo, se entrevistaron a dos expertos externos en el área de riesgos. Los resultados muestran que la empresa realiza acciones de control interno y de cumplimiento legal para el logro de sus objetivos; sin embargo, manifiestan desconocer una metodología como la ISO 31000; y existe confusión entre concepto de riesgos y control interno, hecho que se demuestra en la concentración de gestión en algunas áreas y con escasa cultura enfocada a riesgos. En conclusión, la empresa realiza prácticas de mejora administrativa, permitiendo corregir algunas operaciones e incurrir en no desarrollar competencias significativas para mitigar los riesgos de la compañía.

Palabras Clave: gestión de riesgos, mejora de procesos, prácticas empresariales, riesgos

¹ Universidad de Guadalajara • app017@cucea.udg.mx • <https://orcid.org/0000-0001-8071-6671>
• Zapopan, México

² Universidad de Guadalajara • lucilapcc@cucea.udg.mx • <https://orcid.org/0000-0001-9168-285X>
• Zapopan, México



Abstract

The objective of the research was to analyze the panorama of risk management in a medium-sized company in the city of Guadalajara. Likewise, it is intended to demonstrate the knowledge and application of business risk management. The study method assumes a qualitative approach, with a case study procedure, a semi-structured interview was used, conducted with five managers of the organization under study, and two external experts in the risk area were also interviewed. The results show that the company carries out internal control and legal compliance actions to achieve its objectives; they state that they are unaware of a methodology such as ISO 31000; there is confusion between the concept of risks and internal control, a fact that is demonstrated in the concentration of management in some areas and with little culture focused on risks. Conclusion: the company carries out administrative improvement practices allowing to correct some operations; they incur in not developing significant competences to mitigate the company's risks.

Keywords: risk management, process improvement, business practices, risks

Introducción

Dentro de un contexto global, las organizaciones están expuestas a cambios económicos, políticos, culturales, tecnológicos, comerciales y a factores naturales y ambientales que en algunos casos, conllevan a situaciones de vulnerabilidad y amenazas, afectando el cumplimiento de los objetivos. Al respecto, es primordial y necesario que las empresas renueven sus operaciones, refuercen y revolucionen sus procesos, esquemas de trabajo y digitalización de servicios, transformaciones y desafíos para afrontar una nueva realidad (KPMG, 2021). Al respecto, Hasper-Tabares et al. (2017) mencionan que el término de riesgo “ha estado ligado a la probabilidad de los peligros o amenazas que generan algún daño a cualquiera de los ambientes que conforman una organización, ya sea las personas o a sus activos” (p. 507).

La inestabilidad económica, social, política y sanitaria, ocasionada por la COVID-19, originó crisis en las empresas y afectaciones en sus ingresos y operaciones (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2021). Recientemente, por efecto de la pandemia, las Pymes se enfrentan a diversos factores internos como deficiencias en sus operaciones, incorrecta gestión administrativa y más. Sobre el tema, autores como Solís y Robalino (2019) señalan que estas empresas tienen mala organización administrativa, carencia de gestión interna, falta de control en sus operaciones, mala coordinación, retraso en el uso de tecnología, falta de supervisión y desmotivación de sus trabajadores.

Por su lado, Hernández (2018) afirma que:

[Las Pymes] son conscientes del avance tecnológico, de la apertura de mercados y del mundo globalizado que las rodea, pero todas hacen caso omiso al riesgo inherente que se les avecina; algunos de los riesgos significativos son pues: la pérdida de mercado, la falta de innovación y la poca visibilidad que tendrán frente a las grandes multinacionales que se aproximan a sus contextos empresariales [debido a la comercialización entre países de todo el orbe y a diversos factores sociales y culturales] (p. 456).

En otras palabras, el autor determina que es imprescindible detectar oportunamente aquellos factores de riesgos que afectan a la empresa, generando estrategias de prevención de amenazas y minimizar el impacto que puedan producir. De esta manera, se deduce que una cultura organizacional hacia la gestión de riesgos incrementa la competitividad de la empresa para enfrentar un mercado global, cambiante e incierto.

Debido a este panorama, la gestión de riesgos se vuelve una variable sustancial a reflexionar dentro de las empresas del país, no solo para afrontar la crisis económica y sanitaria actual, sino también para implementar mejoras en sus operaciones y eficientizar los recursos. En los últimos años, la práctica hacia la gestión de riesgos ha presentado avances en el terreno empresarial en un reducido o considerable grado de avance; en cierto sentido, se desconoce el conocimiento y comprensión de la administración de riesgos en las empresas (Londoño y Núñez, 2012). Por tanto, resulta relevante este estudio de gestión de riesgos en Pymes, con la intención de que pueda contribuir al desarrollo de una cultura hacia la gestión de riesgos en empresas mexicanas.

Para ahondar en el tema, la presente investigación se llevó a cabo en una Pyme del sector comercial, con participación en el centro y occidente de México, la cual se dedica a la compra, venta y distribución de alimentos para organizaciones públicas y privadas. Con información brindada por la alta dirección de la empresa, se puede señalar que se fomenta la cultura de calidad y se entiende claramente la importancia de otorgar un servicio de calidad que refuerce la competitividad y rentabilidad de la empresa, es por ello que se encuentra enfocada en la implementación de un Sistema de Gestión de Calidad para la certificación del ISO 9001:2015; asimismo, la empresa ha comenzado con acciones relacionadas a la gestión de riesgos, ya que esta norma internacional lo precisa en sus requisitos; no obstante, es imprescindible conocer lo que creen y realizan en cuanto a la metodología de riesgos y en qué áreas lo aplican. Por ello, se concibe la siguiente pregunta: ¿Las Pymes conocen y aplican una metodología de gestión de riesgos empresariales en su negocio?

Para responder a este cuestionamiento, este estudio analiza el panorama de la gestión de riesgos en una empresa mediana de la ciudad de Guadalajara. Con ello, pretende evidenciar el conocimiento y la aplicación de la gestión de riesgos empresariales.

Riesgo empresarial

Existe una gran diversidad de conceptualizaciones sobre este tema, sin embargo, la bibliografía consultada nos impulsa a concluir que “riesgo empresarial” es un concepto bastante cambiante, ya que se elabora según el entorno del evento y la incertidumbre; en otros términos, se analiza desde la perspectiva de desastres, pérdidas, conflictos y hasta la vinculación de las acciones y de los procesos. Actualmente, algunos otros enfoques incorporan el control preventivo y los rasgos de los riesgos (De Lara, 2003; Pérez y Zulueta, 2013; Pérez y Cruz, 2014; Bodie et al., 1998). Es así que el riesgo es inherente a las operaciones empresariales, pero se lo puede controlar a través de la gestión desde la acción sistemática de toda la organización (Soler-González et al., 2018).

En la última década del siglo XX, el término de riesgo se asocia al pensamiento sistemático, según la Norma ISO 31000:2009, donde incluye en su estructura, términos, reglas y principios interrelacionados y ordenados holísticamente para que contribuyan al desarrollo de un sistema de gestión de riesgos en las organizaciones (Mejía et al., 2017).

A nivel global, el riesgo empieza a ser analizado como un evento futuro asociado a la incertidumbre. Soler González et al. (2018) define el riesgo como “una posible pérdida producida por eventos peligrosos e inciertos ligados a vulnerabilidades existentes” (p. 53). En la misma línea, Mejía (2006) y Dalí y Lajtha (2012) determinan que este término es la probabilidad de que ocurra un suceso que afecte el cumplimiento de los objetivos. Duque (2007) lo precisa como cualesquier “[situación potencial] que [impida] que se cumplan los objetivos, ya sean estos laborales o personales” (p. 16). Guerrero Aguiar et al. (2020) señalan que teóricamente el riesgo es la probabilidad de “ocurrencia de una situación

no deseada, efecto de incertidumbre que existe acerca del cumplimiento de los objetivos” (p. 2).

La guía 31000:2018, elaborada por el Organismo Internacional para la Estandarización (ISO, 2018), en el apartado 3, “Términos y definiciones”, conceptualiza el riesgo como:

[El] efecto de incertidumbre sobre los objetivos. [...] Un efecto es una desviación respecto a lo previsto. Puede ser positivo, negativo o ambos y puede abordar, crear o resultar en oportunidades y amenaza. [...] Los objetivos pueden tener diferentes aspectos y categorías y se pueden aplicar a diferentes niveles.

Por otro lado, Martínez y Pastor (2018) hacen referencia al *Project Management Institute* (PMI), el cual define al riesgo como “un evento o condición incierta que, de producirse, tiene un efecto positivo o negativo en uno o más de los objetivos” (p. 95). Con este término señalado por el PMI, es viable identificar dos perspectivas del riesgo: una de ellas, asentada por Holton (2004), se refiere a un enfoque unidimensional donde relacionan al riesgo como pérdida; la otra es denominada como dual o neutral, asocia al riesgo con una condición positiva o benéfica (Hillson, 2002; Hartono et al., 2014).

Con base a estas definiciones, se puede señalar claramente que el término ‘riesgo’ se refiere a la probabilidad de que exista, internamente o externamente a la organización, una situación que afecte a los objetivos planteados y obstaculice la creación de valor de la empresa (Mejía, 2006; ISO, 2009; Guerrero-Aguar et al., 2020; Mejía et al., 2017).

En cuanto al concepto de riesgo en las empresas, según la *Casualty Actuarial Society* (CAS), se pueden clasificar en: riesgos puros, riesgos financieros, riesgos operativos y riesgos estratégicos (Palacio et al., 2016). El riesgo puro es el que se genera por la incertidumbre de un determinado evento (Soler-González et al., 2018), dentro de esta clasificación se puede incluir a robo, responsabilidad, paro de negocios, contaminación, salud y compensaciones (Palacio et al., 2016). El riesgo financiero es aquel que se tiene la probabilidad de ganar o perder; estos riesgos son contraídos habitualmente por la alta dirección en aplicación de su preparación (Soler-González et al., 2018); y, por lo regular, se presentan

debido a perturbaciones en “los mercados financieros, incluyendo tasas de interés, tipos de cambio, precios de materias primas, riesgos de liquidez y riesgo de crédito” (Palacio et al., 2016, p. 54). El riesgo operativo es definido por la Asociación Española para la Calidad (2019, citado por Préstamo Gil et al., 2021) como “el riesgo de pérdida directa o indirecta resultante de una falta de adecuación o de un fallo de los procesos, el personal y los sistemas internos o bien de acontecimientos externos” (p. 21); son supuestamente los que más enfrentan las empresas (Palacio et al., 2016), ya que se involucran las tareas específicas de la organización como el personal, los procesos, los métodos y demás condiciones externas, siendo las Pymes las que más enfrentan estos riesgos (Préstamo-Gil et al., 2021). Por otro lado, Palacio y Núñez (2020) definen a los riesgos estratégicos como la probabilidad de que ocurra alguna situación que afecte la “misión, la visión, las estrategias y los objetivos organizacionales” (p. 70). Aunque algunos autores manifiestan que también intervienen factores externos como la preferencia de los clientes, los cambios tecnológicos y las barreras legales o políticas (Razali y Tahir, 2011).

Para efectos de este análisis, se comprende el concepto de riesgo como todo evento o situación que pueda generar efectos negativos en las operaciones de la empresa e impida, en cierto sentido, en el logro de los objetivos.

Gestión de riesgos empresariales

La gestión de riesgos no es un argumento desconocido dentro de la administración empresarial y aunque no exista un consenso sobre su conceptualización, sí podemos encontrar autores y organismos que deducen que este es un proceso administrativo de mejora que favorece la consecución de los objetivos. Entre ellos está Casares (2013), quien define a la administración de riesgos como el “proceso administrativo formal para identificar, medir, controlar y supervisar los distintos riesgos a los que están expuestas las empresas, para que con base en esta información se pueda realizar una adecuada gestión de los riesgos” (p. 26). Asimismo, Martínez y Pastor (2018) señalan que el *Committee of Sponsoring Organizations* (COSO) conceptualiza el término de administración del riesgo como:

Un proceso efectuado por el consejo de administración de una entidad, su dirección y el resto de su personal, aplicable a la definición de estrategias en toda la empresa y diseñado para identificar eventos potenciales que puedan afectar a la organización, gestionar sus riesgos dentro del riesgo aceptado y proporcionar una seguridad razonable sobre el logro de los objetivos. (p. 699)

Por otro lado, Oliveira (2017) define a la gestión de riesgos empresarial como el tratamiento de los riesgos y oportunidades que intervienen en la formación o preservación de su valor. En otras palabras, es un sistema implementado en:

[Una] organización por la junta de directores, gerentes y empleados, y es aplicado en el establecimiento de estrategias y diseñado para identificar todos los eventos potenciales, capaces de afectarla, y gestionar los riesgos con el fin de mantenerlos en consonancia con el apetito de riesgo de la organización, para proporcionar una seguridad razonable de lograr sus objetivos. (Oliveira, 2017, párrafo 6)

Bajo la misma línea, Walker et al., (2003) lo precisan como “un enfoque sistémico que integra y coordina todos los tipos de riesgos posibles en la organización y que le permitan alcanzar su objetivo de maximizar y crear valor para sus grupos de interés” (p. 54).

A partir de estas definiciones, se deriva la importancia de incorporar internamente la gestión de riesgos en la organización (Cuello et al., 2008) y de integrarse en la cultura organizacional impulsada por la alta dirección, involucrando a todo el personal con un programa integral de conocimiento y asignando recursos y responsabilidades en todos los procesos (Casares, 2013).

Al respecto, la norma ISO 31000, publicada por la Organización Internacional de Normalización (ISO), manifiesta que cualquier sector empresarial tiende a generar procesos de planeación, implementación y mejora continua, integrando el tema de gestión de riesgos en todas sus operaciones (ISO, 2018). Asimismo, la norma ISO 9001-2015 introduce un capítulo apelando a un “pensamiento basado en riesgos”, con la intención de que las organizaciones logren sus objetivos planteados, implementando acciones para prevenir los riesgos, a la vez se garantiza la mejora continua en las operaciones (Guzmán-Useche y Maldonado-Pedroza, 2021).

Metodología

El método de investigación se planteó desde un enfoque cualitativo, mediante la acción de estudio de caso. Al respecto, Bell (2017) señala que es un método útil, ya que se analiza a fondo una problemática actual de un caso concreto. Desde este enfoque, se realizó un estudio de caso que, según Yin (2003), podría involucrarse un solo caso o varios de ellos y diversos niveles de análisis.

La recolección de la información se realiza en dos fases: primero, se hizo una revisión documental, extrayendo datos de documentales, de revistas científicas, de artículos científicos, tesis de posgrados, a través

herramientas de investigación como Radalyc, Science Direct y SCOPUS. Las palabras clave utilizadas fueron “riesgos”, “gestión de riesgos”, “ISO 31000”, “gestión de riesgos empresariales”; en la segunda fase, se realizó una investigación empírica a través de la entrevista semiestructurada para comparar variables inexploradas (Creswell, 1994) sobre los conocimientos y acciones que realiza la empresa estudiada en relación a la gestión de riesgos. Este enfoque permite profundizar en las experiencias y realidades vividas de los entrevistados. Como señalan Hernández et al. (2018), la entrevista permite una mayor flexibilidad e independencia en el alcance de la información. La entrevista es fundamentada con un protocolo de recopilación de reseñas que fue compuesta por preguntas que se fueron sumando según lo requerido (Galeano, 2004) para interpretar y analizar cómo la empresa participante realiza acciones de gestión de riesgos y poder verificar sus argumentos con la teoría analizada. Este protocolo de datos proporciona mayor confiabilidad a la información (Blok et al., 2020).

Para esta fase del trabajo de investigación se entrevistó al Gerente General de la empresa (GG), a los jefes de departamento de Finanzas (JF), Mercadotecnia (JMKT), Compras (JC) y Recursos Humanos (JRR-HH). Además se contactó a dos consultores especialistas en Sistemas de Gestión de riesgos empresariales. En la investigación cualitativa, donde se recurre al estudio de caso, se escogió un tamaño apropiado de la muestra (de tres a cinco) que ayude a profundizar la información (Hernández-Samperi y Mendoza, 2018; Palacio y Núñez, 2020).

El nivel escolar mínimo de los directivos entrevistados es licenciatura y fueron 4 hombres y una mujer, todos con antigüedad laboral de más de dos años en la empresa. Los expertos entrevistados fueron seleccionados por su experiencia en la asesoría e implementación de Sistemas de Gestión de Calidad y de Mejora de procesos en las organizaciones, cuyo eje central se desarrolló sobre el tema Gestión de Riesgos empresariales. Cabe mencionar que para el proceso del presente estudio se contó con los permisos correspondientes por parte de la empresa, así como una participación voluntaria y con su consentimiento para editar la conversación y proteger la identidad de los participantes con perfil anónimo.

Las entrevistas fueron grabadas con un iPhone a través de la aplicación *Voice Recorder Pro–High Quality* para agilizar el procesamiento y editar el audio en texto. La información se ordenó en bosquejos en función del cuestionario aplicado en la entrevista. Las preguntas que se realizaron a directivos se refieren al conocimiento, prácticas, metodología e instrumentos sobre riesgos que gestionan en la empresa. Las entrevistas a los expertos permitieron validar los testimonios recabados con los directivos. Las entrevistas se realizaron de manera independiente y en diversos días con cada uno de los participantes. Posteriormente, se detectaron las coincidencias y diferencias entre los participantes de las categorías abordadas y se realizó una deducción general.

Resultados

En este capítulo se presentan las deducciones de las entrevistas realizadas a los directivos, por lo que se incluyen breves comentarios del análisis y fragmentos de cómo se aprecia el tema de gestión de riesgos en la empresa objeto de estudio.

Las categorías analíticas que se propusieron para adentrarnos en el objeto de estudio y que responden al objetivo central de la investigación son las siguientes:

- 1) *Aptitudes sobre la gestión de riesgos*
- 2) *Área y Manejo de la gestión de riesgos*
- 3) *Argumentos para aplicarla*
- 4) *Compromiso de la alta gerencia*

Antes de abordar las categorías, se preguntó a los participantes sobre el conocimiento del concepto de “riesgo” y gestión de riesgos. Los resultados de la Tabla 1 muestran que no existe una clara compren-

sión del término de “riesgo empresarial”, ya que la mayoría de las afirmaciones lo consideran como algo negativo, peligroso, amenaza para la empresa y/o algún peligro de la naturaleza.

Tabla 1

Percepción de directivos sobre Gestión de Riesgos en la empresa analizada

Directivo	Estructura organizacional de gestión de riesgos	Conocimiento de estándares de gestión de riesgos	Término riesgo
Gerente General	No existe Comité de Calidad para la implementación del ISO 9001:2015	<i>Control Interno / Auditoría, ISO 9001 e ISO 31000</i>	<i>Amenazas, incertidumbre, situación que afecta, desastres “como la pandemia COVID-19”.</i>
Jefe de Finanzas	No existe	<i>Control Interno / Auditoría, ISO 9001</i>	<i>Situación externa que afecta a los intereses de la empresa</i>
Jefe de RRHH	No existe	<i>Control Interno / Auditoría, ISO 9001</i>	<i>Amenaza en la rentabilidad de la empresa</i>
Jefe de Mercadotecnia	No existe	<i>Control Interno / Auditoría, ISO 9001</i>	<i>Pérdida para la empresa</i>

Nota. Información propuesta por los autores, 2022.

El diagnóstico permitió registrar los resultados de cada una de las categorías analíticas, pero por cuestiones de espacio, solo se agregan algunas fracciones de algunos directivos, así como también de los expertos participantes.

Con relación a la primera categoría (*Aptitudes sobre la gestión de riesgos*), se obtuvieron resultados análogos en los argumentos de los

directivos. Con relación a esta categoría se presentan los siguientes fragmentos:

Conocemos la norma ISO 9001 estamos trabajando en ella, para haber si nos certificamos... es ahí donde aprendimos del enfoque hacia los riesgos yo creo que más adelante ¡cuando nos certificamos! Pensaremos en capacitarnos y entrenar para la gestión de riesgos (Gerente General).

Si tenemos algo de conocimiento en la gestión de riesgos laborales y contamos con un control interno para prevenir fraudes, ataques financieros, sobornos... pero en lo demás carecemos de desarrollo estamos trabajando en la prevención de riesgos (Jefe de área).

Por los anteriores argumentos, se puede afirmar que aunque sí hay entendimiento sobre la gestión de riesgos, existe un gran desconocimiento sobre la metodología y las guías para implementar este sistema de mejora.

La segunda categoría (Área y Manejo de la gestión de riesgos) se refiere al estado de utilización de la gestión de riesgos, aquí se preguntó: ¿Qué tipo de administración de riesgos utiliza en la empresa? Se obtuvieron preguntas unánimes. Todos han manejado algún tipo de administración de riesgos. Con relación a esta categoría se presentan unos fragmentos:

Para ser sincero, sí tenemos algunas deficiencias en prevenir riesgos... Aunque tenemos control interno en las operaciones administrativas de compras y laborales, pero también hacemos auditorías en las finanzas contables, podríamos decir que es ahí en esas áreas donde se aplica la administración de riesgos (Jefe de área).

Somos muy estrictos en las compras con los proveedores para que no hagan trampa... estamos trabajando en la cultura de la prevención del riesgo. La administración general es la que se encarga de esto... Pues si utilizamos

herramientas para medir los riesgos administrativos en las áreas de compras y ventas, también riesgos laborales y de seguridad física esto se encarga la Jefa de Recursos Humanos (Jefe de área).

Como se puede observar, el tipo de riesgos que utilizan las Pymes son laborales, financieros, operativos y físicos. Este comportamiento se entiende, ya que están influenciados por la normatividad legal, tanto general como local que obliga a la mayoría de las empresas pequeñas, medianas y grandes a su cumplimiento para la prevención y control de riesgos en diversos ámbitos. Estas conjeturas de los directivos participantes son coherentes con datos que presenta la encuesta sobre Gobierno, Riesgo y Cumplimiento: gestionando el control, realizada por KPMG de México en 2017, donde destacan que 49% de empresas implementan alguna metodología de gestión para controlar los riesgos legales, financieros, operativos y tecnológicos; el resto de organizaciones (51%) manifestó que posiblemente implementen alguna estrategia para reconocer los riesgos (Cocina, 2019).

La tercera Categoría (*Argumentos para aplicarla*) representa las razones que impulsaron a la empresa a implementar algún control de riesgos en las áreas que mencionaron en la anterior categoría. En relación a este tema se presentan los siguientes fragmentos manifestados:

Las principales razones son porque queremos seguir permaneciendo en el mercado con tanta competencia además los clientes... todos son muy exigentes con los productos que les ofrecemos mmm imagínate se enfrentan a personas que quieren lo mejor para su salud "cuidan bien la alimentación" es tener un excelente control en el cuidado, tratamiento y manejo de los productos, también en la entrega... Otra razón es por cuestiones del SAT, Secretaría de Salud y por la Secretaría del Trabajo, así nos va si no cumplimos con la normatividad (Jefe de área).

Les voy a ser muy claro es por los clientes y el gobierno, las leyes, comercializamos alimentos empacados para

los restaurantes y establecimientos de comida rápida ya te imaginas las responsabilidades que tenemos, las actividades que realizamos..., repartir estos alimentos... Entonces tenemos que controlar riesgos en operaciones y en los empleados, es por eso que estamos trabajando con una certificación como la del ISO 9001 es parte del negocio y de ser competitivos (Gerente General).

Las argumentaciones de las entrevistas revelan que aplicaron alguna herramienta o metodología en los riesgos de sus operaciones y funciones por pérdidas económicas. Todos coinciden en la importancia de trabajar en prevenir riesgos laborales, de fraude, de violación de políticas de la empresa y de reglas del gobierno. Es importante resaltar que no tienen una noción clara y sistemática de gestión de riesgos, se observa que implementan la administración de riesgos a través de determinar controles internos. Estos argumentos son contrarios a lo que señalan Soler González et al. (2018), quienes aclaran que el cumplimiento de normas y políticas regulatorias de control interno no es una acción metódica para instituir un sistema de gestión de riesgos.

La cuarta categoría aborda el "*Compromiso de la alta gerencia*" frente a la gestión de riesgos. La gerencia tiene una participación evidente con la creación de la cultura organizacional, así también es la responsable en la toma de decisiones estratégicas y del compromiso social, definiendo políticas y normas para el cumplimiento de su misión (Pérez- Bauta y Almaguer- Oro, 2012; Deloitte, 2013). Seguido se describen algunas afirmaciones de los directivos participantes con relación a esta categoría.

El compromiso que tienen los socios de la empresa y de nosotros como jefes es diseñar políticas en el control interno de ciertas áreas que ya le había mencionado... también proporcionamos herramientas de control y capacitación a supervisores. Desafortunadamente llegó la pandemia y dejamos a un lado esto, pero en estos últimos meses hemos vuelto a tocar el tema en las reuniones que hacemos, pero no de una manera significativa.

Nos falta mucho por trabajar en esto... inculcar una cultura para la gestión de riesgos (Jefe de área).

Son cuatro socios, gerente general y varios gerentes de departamentos, todos trabajamos en el control interno de las operaciones. A través de líderes en diversas áreas y de buena comunicación por parte de la Alta dirección, o sea nosotros, nos comprometemos todos y los subordinados también en cumplir con estrategias y políticas de administración de riesgos, se ha trabajado mucho en implementar un programa institucional que forme una cultura hacia la mejora de la calidad... (Jefe de área).

Así como se realizaron entrevistas a diversos directivos de la alta gerencia de la empresa objeto de estudio, se efectuaron dos entrevistas a gerentes senior de riesgos de una firma consultora, con la intención de lograr triangular los testimonios. Enseguida se describen textualmente algunos extractos de los expertos en Sistemas de Gestión de Riesgos.

Por la experiencia que tenemos, como asesores y auditores, en sistemas de gestión, les podemos decir que en las empresas Pymes de México, el tema de la gestión de riesgos no se ha desarrollado o madurado a plenitud, muy al contrario de las empresas grandes. Algunas empresas medianas, sobre todo del sector industrial, la administración de riesgos se realiza con los altos directivos, pero la mayoría de las empresas no tiene un área dentro de su diseño organizacional encargada de la administración de riesgos.

Respecto a la cultura y conocimiento sobre la gestión de riesgos, es evidente que este sector empresarial no ha trabajado en ello, ya que no tienen claro una visión, políticas y liderazgo para comenzar a trabajar en esta área de riesgos. Les falta mucho por capacitarse, buscar asesoría, concientizar al personal sobre la importancia de los sistemas de gestión de mejora, como es el caso de la metodología de mejora de riesgos que establece

la norma ISO 31000:2018, en muchas empresas pequeñas y medianas la desconocen.

Los empresarios tienen una profunda conciencia de la trascendencia de asumir una gestión de riesgos, pero esto se encuentra en un proceso incipiente en las Pymes, se empieza a trabajar sobre todo en los riesgos operacionales. En este tipo de empresas existe confusión entre gestión de calidad y gestión de riesgos, si hay relación entre ellas o se complementan, pero sí hay diferencia.

Respecto al compromiso que juega la alta gerencia, en este sector empresarial, no ha sido lo suficiente para establecerlo en su plan estratégico. No asignan los recursos necesarios y no tienen una infraestructura en la gestión de riesgos. El compromiso de la alta gerencia es fundamental, los directivos que fomentan la cultura de riesgos tienen una responsabilidad que se puede observar en el cumplimiento de sus objetivos. Con un buen grupo de directivos comprometidos con la calidad, responsables y conscientes, desarrollan un plan estratégico donde integran la gestión de riesgos, designan líderes para el proceso de mejora y designan recursos tecnológicos, monetarios y humanos para lograr una eficiente gestión de riesgos en toda la empresa.

Con esta información se demuestra un avance ligero en las empresas Pymes frente a implementar un sistema de gestión de riesgos. Aunque hay algunos avances en esta área, falta mucho por trabajar hacia una cultura de gestión de riesgos. Con la información se puede considerar que algunas empresas medianas, según el sector industrial al que pertenecen, son las que han mejorado en este campo.

Discusión

Los resultados comprobaron que la empresa participante no cuenta específicamente con un área, departamento o sección que corrobore la consecución de sus objetivos planteados y conjeture escenarios de riesgo que provoquen un impacto negativo en los activos de la empresa. Asimismo, según los resultados, los jefes de departamento desconocen alguna guía que ofrezca una forma metódica, articulada que se centre en la gestión de riesgos y que facilite su ejecución. Sin embargo, los entrevistados señalan que en algunas áreas (como RRHH, compras y/o Finanzas) se aplican ciertos estándares establecidos en la normatividad mexicana. Se puede apreciar en la empresa estudiada que la gestión de riesgos se encuentra alejada de metodología y técnicas que accedan gestionar los riesgos en sus operaciones. Estos resultados concuerdan con el estudio de Palacio et al. (2016), donde deducen que las Pymes en la ciudad de Quito implementan una administración de riesgos en algunas áreas, pero muy pocas son las que conciben la implementación de un sistema de gestión de riesgos.

Si bien los entrevistados tienen conocimiento del concepto de riesgo, solo comprenden lo más común de él, ya que los gerentes de la empresa perciben al riesgo como algo “negativo”, “pérdida”, es decir, desde una perspectiva unidimensional señalada en la literatura por Hartono et al. (2014). Desde su perspectiva, no conciben que los riesgos puedan ser positivos e incluso que puedan ser una oportunidad (según ISO, 2018). Soler González et al. (2018) señalan que “tener conocimientos de riesgos no significa conocer de la gestión de riesgos” (p. 56).

Los resultados demuestran que los directivos desconocen la norma ISO-31000 como guía para implementar la gestión de riesgos. Estos testimonios concuerdan con los resultados de la investigación de Guzmán Useche y Maldonado Pedroza (2021) realizada en Colombia, señalando que los empresarios declararon no tener conocimiento sobre normas relacionadas a la gestión de riesgos empresariales, así mismo expresaron con agrado que sería maravilloso instruirse sobre temas relacionados a la gestión de riesgos.

Por otra parte, con los resultados del presente estudio, se concluye que la alta gerencia de la empresa es consciente de la necesidad de realizar mejoras en sus operaciones, asignando recursos para la mejora de sus procesos. Estos descubrimientos concuerdan con lo estipulado por Mejía (2006), señalando que la alta dirección debe asignar recursos necesarios para el logro de los objetivos de la gestión de riesgos. En concordancia con ello, las opiniones de los entrevistados (directivos de la empresa y expertos) señalan la inexistencia de un área que sistematice una metodología de riesgos; las principales áreas que trabajan en este tema son la de recursos humanos, las laborales y legales. Asimismo, existe coincidencia entre los participantes respecto a la falta de cultura organizacional y liderazgo que fomente y encamine la gestión de riesgos; información validada por los expertos asesores en riesgos, quienes afirman una falta de compromiso por los directivos de Pymes para encaminar a las empresas de este sector a generar una cultura, conciencia y cooperación de los empleados para la gestión de riesgos.

Con respecto al compromiso de la Alta dirección, se evidenció que existe el compromiso hacia el control interno de las áreas en la empresa, pero no precisamente en desarrollar una cultura hacia la gestión de riesgos, resultados que no concuerdan con Robayo (2017), quien en su investigación determinó que en la cultura de riesgos se incorpora el liderazgo, los altos directivos, la supervisión y la participación de empleados de niveles inferiores. La alta dirección es el punto medular para desarrollar una cultura de riesgos. Además, sus valores, normas y comportamientos favorecen en gran medida a inspirar, definir y perfeccionar la cultura empresarial (Moreno, 2004).

Conclusiones

Con la finalidad de dar cumplimiento al objetivo de la investigación se contactó a la empresa referida para externar sus experiencias y conocimientos, así se identificaron las prácticas relacionadas a la gestión de riesgos que la empresa lleva a cabo. Al final, se puede concluir que la empresa ha trabajado en estrategias de mejora de calidad; esto se puede observar con la implementación de un Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001:2015, apoyando la mejora de procesos y servicios. También se puede distinguir que existe una confusión entre control interno, gestión de calidad y gestión de riesgos. Es cierto que la primera consigue prevenir algunos riesgos, pero las tres son diferentes en metodología, finalidad y principios, aunque sí hay relación y pueden apoyarse entre ellas.



Por lo anterior, es recomendable difundir en el ámbito educativo y profesional el tema de gestión de riesgos; a través de la educación continua de programas de estudio, de material académico, se puede proporcionar un panorama de conocimiento más amplio a futuro con los estudiantes, profesionales, gerentes, administradores, personal jerárquico encargado de la toma de decisiones en las organizaciones, específicamente en las Pymes.

Por otro lado, los resultados de la investigación exponen un interés en la identificación de prácticas que los directivos han experimentado con relación a la gestión de riesgos. Se puede concluir, de acuerdo a los resultados, que la empresa realiza prácticas en la mejora de la calidad y en el control interno en algunas de sus áreas. Al respecto, se expresan medidas de control de riesgos laborales y financieros, las cuales se realizan para cumplir con la legalidad del gobierno. También se observa, con respecto a las políticas, asignación de recursos y desarrollo de cultura de riesgos, que no se han impulsado completamente, confirmando la falta de un área que impulse y coordine el trabajo hacia un sistema de gestión de riesgos.

Asimismo, se descubrió en las entrevistas que la alta gerencia está convencida de la importancia de empezar a trabajar en asignar recursos para implementar un sistema de gestión de riesgos, no obstante, se encaminan a gestionar los riesgos que la ley les obliga, por lo cual se recomienda realizar más investigaciones sobre la totalidad de los riesgos que se enfrentan las empresas. De igual forma, se sugiere efectuar investigaciones relacionadas al papel que juegan los gerentes de nivel alto en la propagación de la gestión de riesgos, pero enfocados a las Pymes.

Este caso de estudio constituye un modelo para las Pymes, donde se desarrolla prácticas de gestión de riesgos, de mejora en los procesos y operaciones y donde se agrega valor a la satisfacción del cliente, completamente emanado de la alta dirección y cultura empresarial.

Finalmente, se tiene la expectativa que esta investigación sirva en instituciones educativas a fin de que sea un referente en el estudio de los riesgos empresariales, asimismo, que resulte un importante indicador para las Pymes en el país. Este trabajo es un precedente para realizar futuras investigaciones como, por ejemplo, de factores que inciden en la implementación de sistemas de gestión de riesgos.

Referencias

Bell, J. (2017). *Cómo hacer tu primer trabajo de investigación: Guía para investigadores en educación y ciencias sociales*. Gedisa Mexicana.

Blok, M., van Ingen, E., de Boer, A. y Sloomman, M. (2020). The use of information and communication technologies by older people with cognitive impairments: from barriers to benefits. *Computers in Human Behavior*, 104, 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2019.106173>

Bodie, Z., Kane, A. & Marcus, A. (1998). *Investments*. Homewood.

Casares, I. (2013). *Proceso de Gestión de Riesgos y Seguros en las empresas*. Gráficos, CASARES.

Cocina, E. (2019). Gestión de Riesgos. Desafíos que enfrentan las empresas en México. *Revista Digital Visión Industrial*. <https://visionindustrial.com.mx/industria/seguridad-industrial/gestion-de-riesgos-desafios-que-enfrentan-las-empresas-en-mexico>

Creswell, J. (1994). *Research Design: Qualitative and Quantitative Approaches*. SAGE Publications.

Cuello, R., Pallares, L. y Wehdeking, E. (2008). Aplicación del Estándar Australiano de Administración del Riesgo AS/NZS 4360:1999 en la empresa GECELCA. *Revista científica Pensamiento y Gestión*, (25). http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762008000200006

Dalí, A. y Lajtha, C. (2012) Gestión de riesgos ISO 31000: "El estándar de oro". *EDPACS*, 45(5), 1-8. <https://doi.org/10.1080/07366981.2012.682494>

De Lara, A. (2003). *Medición y control de riesgos financieros*. Limusa.

Deloitte. (2013). *Liderar o ser liderados: Hora de sacar provecho de la nueva realidad en los negocios*. Deloitte Global Services Limited.

Duque, J. (2007). Administrar los riesgos: el éxito en la gestión. *Revista Marcaturo*, 1(2), 115-119.

Galeano, M. (2004). *Diseño de proyectos en la investigación cualitativa*. Universidad EAFIT.

Guerrero-Aguilar, M., Medina-León, A. y Nogueira-Rivera, D. (2020). Procedimiento de gestión de riesgos como apoyo a la toma de decisiones. *Ingeniería Industrial*, 41(1), 1-14. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362020000100002&lng=es&tlng=es

Guzmán-Useche, H. y Maldonado-Pedroza, C. (2021). ¿Cómo responder desde la academia a los riesgos que preocupan a las organizaciones?. *Panorama*, 15(28), 105–123. <https://doi.org/10.15765/pnrm.v15i28.1819>

Hartono, B., Sulisty, S., Praftiwi, P. & Hasmoro, D. (2014). Project risk: Theoretical concepts and stakeholders' perspectives. *International Journal of Project Management*, 32(3), 400–411. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2013.05.011>

Hasper-Tabares, J., Correa-Jaramillo, J., Benjumea-Arias, M. y Valencia-Arias, A. (2017). Tendencias en la investigación sobre gestión del riesgo empresarial: un análisis bibliométrico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 22(79), 506-524. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29055964010>

Hernández, D. (2018). Gestión del riesgo y control, una mirada tridimensional. *Revista Científica Hermes*, 22, 449-456. <https://www.redalyc.org/journal/4776/477658116002/html/>

Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: Mc Graw Hill Education.

Hillson, D. (2002). Extending the risk process to manage opportunities. *International Journal of Project Management*, 20(3), 235-240. [https://doi.org/10.1016/S0263-7863\(01\)00074-6](https://doi.org/10.1016/S0263-7863(01)00074-6)

Holton, G. (2004). Defining risk. *Financial Analysts Journal*, 60(6), 19-25. <https://doi.org/10.2469/faj.v60.n6.2669>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021). *Estudio sobre la Demografía de los Negocios 2021*. <https://www.inegi.org.mx/programas/dn/2021>

ISO. (2009). *ISO 31000 - Risk management*. <http://doi.org/10.1080/07366981.2012.682494>

ISO. (2018). *Gestión de Riesgos – Lineamientos [Norma en Español]*. <https://webstore.ansi.org/Standards/ISO/ISO310002018-1679653?source=preview>

KPMG. (2021). *Riesgos en México 2021. Navegando a través de la incertidumbre*. KPMG-México. <https://www.delineandoestrategias.com.mx/riesgos-en-mexico-2021>

Londoño L. y Núñez, M. (2012). Desarrollo de la administración de riesgos. Diagnóstico en grandes empresas del Área Metropolitana del Valle de Aburrá. *Revista Universidad EAFIT*, 46(158), 34–51. <https://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/revista-universidad-eafit/article/view/746>

Martínez, R. y Pastor, M. (2018). Interrelación entre riesgo e innovación: percepción del riesgo por gestores de proyectos. *Journal of Technology Management & Innovation*, 13(2), 94-103. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242018000200094>

Mejía, R. (2006). *Administración de riesgos. Un enfoque empresarial*. Editorial EAFIT.

Mejía, R., Nuñez-Patiño, M. y Villanueva, E. (2017). Revisión teórica y regulatoria de la administración de riesgos empresariales. En Mejía, R., Nuñez-Patiño, M. y Martins, I. (Eds.), *Administración de Riesgos Empresariales en Colombia, México y Argentina* (pp. 29-48). Editorial EAFIT, Uduál, Alafec.

Moreno, C. (2004). *La prevención de riesgos laborales en la empresa*. Fundación EOI.

Oliveira, W. (24 de julio de 2017). ¿Qué es la gestión de riesgos? Propósito y concepto. HEFLO. <https://www.heflo.com/es/blog/gestion-de-riesgos/que-es-gestion-de-riesgos/>

Palacio, A., Arévalo, P. y Mantilla, D. (2016). Un estudio exploratorio a la gestión de riesgos empresariales en las PYMES de la ciudad de Quito. *CIENCIAMÉRICA*, (5), 51-62. <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/17507>

Palacio, A. y Núñez, M. (2020). Administración del riesgo estratégico en algunas grandes empresas privadas de Colombia. *AD-ministro*, (36), 67-96. <https://doi.org/10.17230/ad-minister.36.4>

Pérez, O. y Zulueta, Y. (2013). Proceso para gestionar riesgos en proyectos de desarrollo de software. *Revista Cubana de Ciencias Informáticas*, 7(2), 206-221.

Pérez, S. y Cruz, D. (2014). Propuesta de evaluación de riesgos empresariales en microempresas manufactureras. *Quipukamayoc*, 22(41), 166-174. <https://doi.org/10.15381/quipu.v22i41.10082>

Pérez-Bauta, M. y Almaguer-Oro, M. (2012). La administración del riesgo: ¿cómo distinguir un buen riesgo de una mala apuesta? *Ciencias Holguín*, 18(2), 1-11. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181524305014>

Préstamo-Gil, F., Cordero, A. y Zúñiga, J. (2021). Administración del riesgo y planeación financiera como estrategias de las Pymes del sector tecnológico en Costa Rica ante la pandemia del Covid-19. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(1), 16-25. <https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/343>

Razali, A. & Tahir, I. (2011). Review of the Literature on Enterprise Risk Management. *Business Management Dynamics*, 1(5), 8-16.

Robayo, L. (2017). *Manejo de la gestión de riesgos como estrategia comunicacional para la creación de una cultura de prevención organizacional* [Tesis de Maestría, Universidad de Especialidades Espíritu Santo]. <http://repositorio.uees.edu.ec/123456789/1881>

Soler-González, R., Varela-Lorenzo, P., Oñate-Andino, A. y Naranjo-Silva, E. (2018). La gestión de riesgo: el ausente recurrente de la administración de empresas. *Revista Ciencia Unemi*, 11(26), 51-62. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=582661257005>

Solís, L. y Robalino, R. (2019). El papel de las PYMES en las sociedades y su problemática empresarial. *INNOVA Research Journal*, 4(3), 85-93. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.2019.949>

Walker, P., Shenkir, W. & Barton, T. (2003). ERM in practice: examples of auditing's role in enterprise risk management efforts at five leading companies shed light on how this new paradigm is impacting audit practitioners. *Internal Auditor*, 60(4), 51-55. link.gale.com/apps/doc/A106863370/AONE?u=anon~4d686579&sid=googleScholar&xid=1b58b9b8.

Yin, R. (2003). *Case study research Design and Methods*. SAGE, Thousand Oaks.

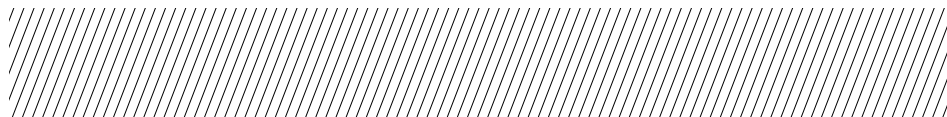
02

Estudio de la competitividad de la exportación del cacao ecuatoriano entre 2007-2019

Study of the competitiveness of Ecuadorian cocoa exports between 2007-2019

FECHA DE RECEPCIÓN: 02/07/2022
FECHA DE APROBACIÓN: 04/06/2023

Resumen



Juan Carlos Pauta Ortiz¹
Ximena Catalina Abril Fajardo²
Antonio Fabián Torres Dávila³

El objetivo de la investigación fue analizar la competitividad del sector del cacao ecuatoriano en el mercado internacional. Los datos fueron recopilados de fuentes oficiales tales como: Banco Central del Ecuador, Trade Map y Foro Económico Mundial, información que permitió identificar los factores que intervienen en la competitividad internacional en la que consta Ecuador. El análisis fue posible gracias a la aplicación de modelos estadísticos que permitieron obtener una visión amplia de la recta entre valores reales y la estimación obtenida para predecir el valor de variable explicada FOB_exportado, en dependencia de la variabilidad del comportamiento de las variables explicativas consideradas. El contraste de las hipótesis planteadas sobre la competitividad permitió obtener conclusiones como la importancia y necesidad de comparación realizada que fue explicada por la relación y dependencia de factores cuantitativos y cualitativos, alcanzando la determinación de la posición competitiva del Ecuador frente a sus competidores en el mercado mundial.

Palabras Clave: Cacao fino de aroma, Competitividad, Foro Económico Mundial, Indicadores, Índice de competitividad

¹ Universidad del Azuay • jcpauta@uazuay.edu.ec • <https://0000-0001-6751-0740> • Cuenca, Ecuador

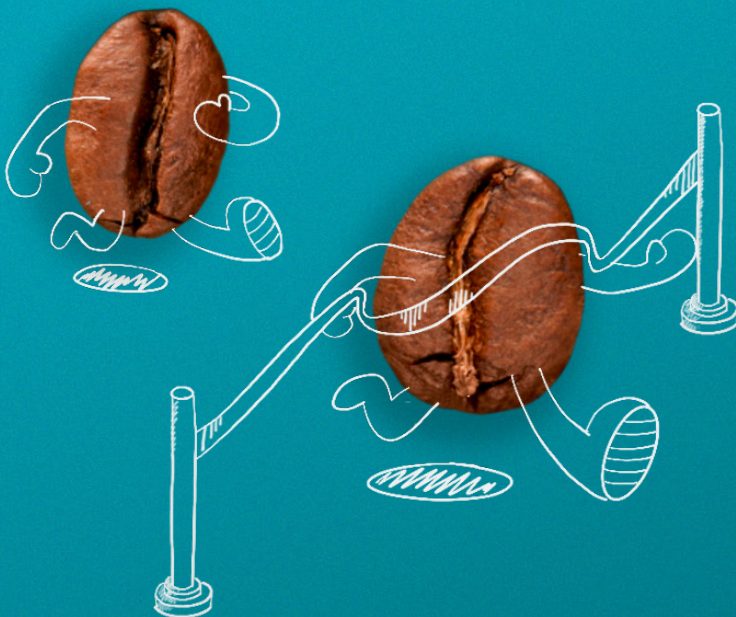
² Universidad del Azuay • xabril@uazuay.edu.ec • <https://0000-0002-7465-5355> • Cuenca, Ecuador

³ Universidad del Azuay • atorres@uazuay.edu.ec • <https://0000-0002-0819-3068> • Cuenca, Ecuador

Abstract

The research objective was to analyze the competitiveness of the Ecuadorian cocoa sector in the international market; data were collected from official sources such as: Central Bank of Ecuador, Trade Map and World Economic Forum, information that allowed identifying the factors involved in the international competitiveness of Ecuador. The analysis was possible through the application of statistical models that allowed obtaining a broad view of the line between real values and the estimate obtained to predict the value of the explained variable FOB_exported depending on the variability of the behavior of the explanatory variables considered. The contrast of the hypotheses raised on competitiveness allowed obtaining conclusions such as the importance and necessity of a comparison that was explained by the relationship and dependence of quantitative and qualitative factors, reaching the determination of the competitive position of Ecuador against its competitors in the world market.

Keywords: Fine Flavor Cocoa, Competitiveness, World Economic Forum, Indicators, Competitiveness Index



Introducción

El comercio internacional como factor de apoyo al crecimiento de la economía de los países surge por la incapacidad de producir todo lo que una economía necesita para desarrollarse, incluso es considerado como uno de los fenómenos económicos prominentes del capitalismo contemporáneo por la expansión del comercio mundial de bienes y servicios (Raffo y Hernández-García, 2021), de modo que las economías deben abrirse a otros mercados para adquirir sus requerimientos y para quien las entrega, representa ingresos a sus economías. En este sentido, Ecuador ha diversificado sus exportaciones y la balanza comercial está conformada, según el BCE, por dos grupos correspondientes a sus principales actividades económicas: la balanza comercial petrolera y la balanza comercial no petrolera (Ávila et al., 2017) y de estas, en prácticas tradicionales y no tradicionales.

El cacao es considerado un producto primario tradicional no petrolero que ha permitido la articulación del país con la economía mundial. El cacao fue nombrado por el naturista sueco Carolus Linnaeus como alimento de los dioses, siendo la combinación de las variedades forastero y criollo el cacao que se exporta. El cacao (*Theobroma cacao* L.) procedente de la familia *Esterculiaceae* se caracteriza por la producción de frutos y flores en ramas primarias (Rusconi & Conti, 2010). Su cultivo se da en sectores trópicos húmedos del noreste de América del Sur, Amazonía y África (Argüello et al., 2019); (Moreno-Miranda et al., 2020).

En referencia al Producto Interno Bruto (PIB), Callen (2008) lo considera como una magnitud macroeconómica que permite medir el valor monetario de los bienes y servicios comprados por el consumidor o usuario final, los cuales son producidos en un país o una región, en un período determinado, que puede ser un trimestre, un semestre o un año, por lo que puede decirse que el PIB representa el tamaño de la economía de un país.

(Dawson & Anand, 2006) señalan que el PIB total mide el ritmo en el que aumenta la producción de bienes y servicios y se puede desglosar

en términos de la contribución de cada sector de la economía de un país; en este sentido, el cacao representa el 1%, y en lo que concierne a las exportaciones no petroleras representa el 49%. Por lo tanto, la importancia de este trabajo exploratorio se centra en el estudio de competitividad de la exportación y la relación frente a sus competidores. Un aumento de competitividad significa un incremento de la prosperidad y un crecimiento de las economías de forma sustentable e inclusiva, se toma de base el objetivo calculado por el Foro Económico Mundial que, en su metodología mide y determina las fortalezas y debilidades competitivas de los países exportadores expresado por el Índice de Competitividad Global (ICG) anual, data considerada para el análisis sobre los años 2007 a 2019, pretendiendo proyectar sus resultados hacia la toma de decisiones para sostenerse, permanecer y consolidarse en el mercado de manera competitiva.

En la investigación se lleva a cabo un examen de la competitividad del cacao con el criterio de exclusión sobre los países no considerados altamente competitivos para el Ecuador y aquellos países que no tienen características de productor. El interés en la competitividad ha sido contemplado desde los procesos de internacionalización y globalización de las economías del mundo y ha provocado un aumento en el intercambio comercial, incrementando la oferta internacional y, por lo tanto, la competencia por apropiarse de mercados latentes como emergentes, con el interés de fortalecer indicadores que permitan cuantificar la competitividad a diferentes niveles como el PIB, Inflación y Balanza Comercial. El FOB de exportación de cacao fue considerado como la variable sujeta de análisis.

Para el Foro Económico Mundial, identificar las áreas de oportunidad y debilidad para las economías es trascendental, pues mide el potencial de crecimiento de un país a mediano y largo plazo acorde a la estructura referente al ICG, considerando fundamentos macro y microeconómicos de la competitividad subclasificados en: 1. la situación económica de los países y el estado; y 2. el desempeño de sus instituciones, resultados expresados en cada una de las variables cualitativas analizadas.

En el informe 2018, el WEF introdujo lo que se denomina Índice de Competitividad Global 4.0 que corresponde a la metodología que captura factores que determinan los niveles de productividad económica con mayor énfasis en los elementos asociados al capital humano, agilidad, resiliencia e innovación (Zapata, 2015).

En definitiva, este trabajo investigativo aporta a la literatura de Comercio Exterior sobre la competitividad del cacao ecuatoriano en el mercado internacional. Las variables de análisis no son meramente cuantitativas; las variables cualitativas tienen su importancia y, por lo tanto, hay que considerarlas, ya que permiten la toma de decisiones de respuestas estratégicas en defensa del posicionamiento alcanzado y pone en evidencia la amenaza de mantenerse como el mayor exportador del producto estudiado, si las decisiones no toman acción inmediata sobre el futuro de las exportaciones ecuatorianas del cacao.

Revisión literaria

Los orígenes de competitividad se remontan a los siglos XV-XVII, con la teoría económica llamada mercantilismo. En esta teoría, la forma de crear riqueza para el país fue por medio del comercio exterior, considerando la regla sobre el valor de lo que se vende a los extranjeros anualmente, la cual debe ser siempre mayor a nuestro consumo de sus productos. Así, el mercantilismo miraba al comercio exterior como un juego de suma cero, donde la riqueza de un país se da por el déficit comercial de otro (Hidalgo-capitán, 2010).

Smith (1776) fue el estudioso quien empezó a hablar sobre la competitividad en su teoría de la ventaja absoluta, en su libro *La riqueza de las naciones*, critica el punto de vista mercantilista que concebía al comercio como un juego de suma cero; además, explica que en economías de libre mercado, cada país debe especializarse en producir los bienes en los que son más eficientes y que estos bienes serán exportados para financiar las importaciones de otros bienes, en los cuales, dicha nación no es eficiente. Esta ventaja absoluta era medida por el menor coste

medio de producción en términos de trabajo en comparación con otro país; por tanto, un país es considerado como poseedor de dicha ventaja si para producir un bien utilizaba menor cantidad de factores productivos que otra nación. La idea general de Smith (1776) indicaba que para que exista comercio entre dos estados, uno de ellos debía tener ventaja absoluta en el bien que se buscaba comercializar.

Años más tarde Ricardo (1817), en su libro *Principios de Economía Política y Tributación*, da mayor precisión al análisis de Smith (1776) al desarrollar lo que se conoce como ventaja comparativa. Concluye que, al comparar dos países, incluso si uno de ellos posee ventaja absoluta en la producción de bienes en relación a otro, puede ser posible la obtención de un beneficio al comerciar entre ellos. La clave reside en el hecho de que cada país debería producir aquel bien que posea el menor coste de oportunidad. Cuando un país se especializa en los bienes en los que posee ventaja comparativa, la producción total aumenta. Entonces, los países generan mayor riqueza cuando se enfocan en los bienes que son más productivos comparativamente y los comercializan.

Vernon (1966) respondió algunos errores de teorías expuestas como la de Hecksher-Ohlin en el ámbito del comercio internacional, con un nuevo planteamiento conocido como la "Teoría del Ciclo de Vida del Producto", la cual tiene como principio que la producción de un bien se lleva a cabo en primera instancia en el país en el que se inventa y con esto, potencia la competitividad de esa nación. Indicó además que un producto pasa por varias etapas: introducción, crecimiento, madurez y declive. Entonces, el ciclo de vida de un producto muestra fases de transición en las que permanece en el mercado y que los negocios tienden a ser estimulados por las necesidades y oportunidades del mercado; además, aporta al dinamismo de los mercados que es una variable que influye en la competitividad de un país.

(Porter, 1995) considera que un país no puede ser competitivo en todo: debe emplear su limitado talento humano y recursos materiales en los usos más productivos. En consecuencia, un país debe especializarse en sectores más productivos y traer a su país productos y servicios de otros que tengan menos ventajas y sean menos productivos.

Para encontrar el sentido al término *competitividad* es preciso aclarar en qué ámbito se aplica: empresas, industrias, regiones o países; además, se considera que la capacidad para competir se basa en una combinación de precio y calidad del bien/servicio proporcionado, de manera que cuando la calidad es la misma en mercados competitivos, los proveedores seguirán siendo competitivos si sus precios son tan bajos como (o más) que los precios de sus competidores (Labarca, 2017). Por otra parte, las empresas que han logrado establecer una reputación de calidad superior pueden destacar del resto y mantenerse competitivas, incluso con precios más elevados. Complementariamente, Arellano (2017) relaciona los efectos de la competitividad obsoleta estadounidense con la dinámica japonesa actual y altamente competitiva.

La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Quienes logran ventaja competitiva frente a los competidores del mundo a causa de las presiones y los retos, se benefician de tener fuertes rivales, proveedores dinámicos y clientes exigentes (Porter, 1995). Alarco et al., (2011) manifiestan que las mediciones de competitividad llegan a un resultado que denota habilidad para ejercer en términos comparativos entre países; dependiendo de atributos medidos mediante indicadores de desempeño.

Lo que determina que un país sea más competitivo, es más bien producto de un patrón de interacción compleja y dinámica de sus actores como de la capacidad organizativa de una sociedad, aspectos que conforman el entorno de las firmas (desde la Infraestructura física, el aparato científico tecnológico, la red de proveedores y subcontratistas, los sistemas de distribución y comercialización, hasta los valores culturales, las instituciones, etc.) (Ferrer, 2005).

Para Medeiros et al. (2019), la competitividad es creada mediante la interacción que caracterizan las variables más destacables para determinar el nivel competitivo de un país en dos factores: 1. El enfoque nivel macro: formado de las políticas que condicionan las reglas de juego de los actores como el ambiente político y legal. Este estará orientado a mantener la estabilidad del país, como política presupuestaria, monetaria, fiscal, de competencia, cambiaria y comercial. 2. El enfoque nivel

meso: el que reúne una buena parte de la sociedad civil como organizaciones de productores, desarrollando políticas de estructura física, tecnológica, infraestructura industrial, política ambiental, regional, electiva de importación y exportación. Cuando estos enfoques se complementan pueden competir en los mercados globales de hoy.

Acorde a Solano et al. (2017), a nivel internacional han despuntado dos metodologías para la medición de la competitividad: la primera fundamentada por el *Institute for Management and Development* (IMD); y la segunda, por la Universidad de Harvard para el *World Economic Forum* (WEF). En ambos casos se generan de forma anual reportes de competitividad como el *World Competitiveness Yearbook* y el *Global Competitiveness Report*, respectivamente. El resultado obtenido en los informes mencionados son los índices de competitividad que permiten crear rankings de países y contar con un medio comparativo para evaluar desempeños a nivel de competitividad relacional.

Para Oliver Cann (2016), el WEF es considerado como el grupo de entidades, políticas y factores que determinan la productividad de una nación. Menciona que para que un país sea competitivo es necesario medir cómo este promueve el bienestar de su población. Una economía competitiva es, por teoría, una economía productiva; sus resultados se publican en *Global Competitiveness Report* de manera anual, desde 1979. Dentro de esta se encuentra el IGC que mide 12 factores agrupados en: 1. Requerimientos, 2. Potenciadores de la Eficiencia y 3. Factores de Innovación y Sofisticación, que impulsan la productividad y proporcionan las condiciones para el progreso social y la Agenda de Desarrollo Sostenible de 141 países.

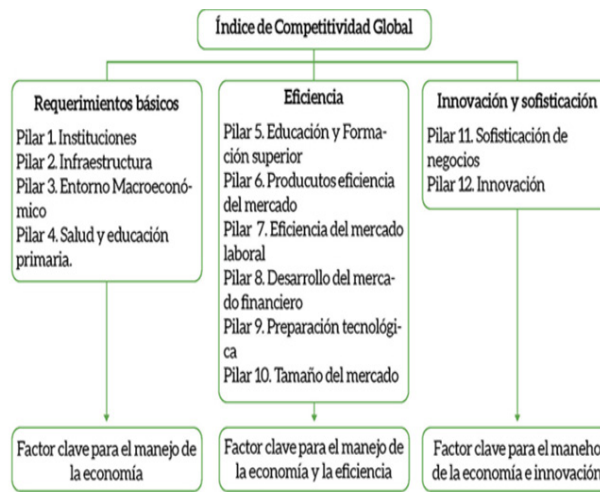
En los casos del WEF y del IMD, la medición se refiere a la capacidad futura que tiene un país para desarrollar la competitividad, de forma independiente a lo que se haga en la realidad. Alarco et al. (2011) plantean que una medición de competitividad debe caracterizarse por contribuir al desarrollo en la administración eficiente de los recursos de la región, en beneficio de los habitantes y el aumento de la productividad de los negocios. El concepto de competitividad evoluciona hacia un enfoque a la sostenibilidad. La aparición de la competitividad responsable plantea: "La competitividad responsable va más allá del crecimien-

to, desarrollo y bienestar de cada país. Se trata de la importancia de la responsabilidad social en el accionar de las empresas, las corporaciones, ciudades, regiones y países” (p. 70).

Según Archibugi y Coco (2005), el WEF establece el ranking sobre una base firme y actualizada con frecuencia; esta organización no gubernamental genera el único índice que se actualiza cada año, lo que ha logrado aumentar los países cubiertos. Jaimes et al. (2017) afirman que el Rankin Global de Competitividad es la medición con mayor reconocimiento en la comunidad académica y en los tomadores de decisiones de los gobiernos.

Figura 1

Pilares del índice de Competitividad Global



Nota. Tomado de Foro Económico Mundial, 2014.

En conclusión, esta investigación pretende contribuir al sector del cacao con una propuesta de modelo que le permita identificar el comportamiento de las variables y su influencia en la competitividad del sector, en un contexto en el que la realidad ecuatoriana pueda proveer y determinar su futuro competitivo; todo ello, con la utilización de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), modelos estadísticos y software especializado para el tratamiento y análisis de la información.

Metodología

Esta investigación tiene un enfoque cuantitativo y cualitativo con alcance comparativo y explicativo (Hernández et al., 2014). Se analizan los datos oficiales de exportaciones no petroleras del cacao, publicados a lo largo de los años 2007-2019, aplicados con instrumentos de análisis para alcanzar los objetivos planteados, a fin de determinar la competitividad mundial del sector. Expone un análisis basado en la revisión de corte histórico que refleja las estadísticas de exportaciones del Ecuador frente al resto de países que disputan el mercado internacional. Según la fuente, este trabajo también es de carácter documental porque las variables de estudio giran en torno a los datos del Índice de Competitividad realizado y publicado por el Foro Económico Mundial.

La competitividad responde a la necesidad de los países por sostenerse y consolidarse dentro de su mercado (Medeiros et al., 2019), teniendo como indicador el porcentaje de participación de sus bienes y servicios, parte de una concepción sistemática que incorpora diversos elementos como: económicos, empresariales, políticos y socioculturales. Se pretende contribuir al comercio exterior como un modelo que permita identificar y tratar variables que influyan en la competitividad internacional, en un contexto en el que la realidad ecuatoriana fije y determine su futuro competitivo. Se basó en la data nacional e internacional obtenida de portales como: Banco Central del Ecuador, ProEcuador, Trade Map y de los informes anuales del Foro Económico Mundial, información que fue estructurada en un modelo de los datos de panel, data enfocada y analizada, según lo propuesto por Gujarati y Porter (2009).

El proceso metodológico aplicado fue desarrollado y analizado en tres secciones: 1. Análisis de las exportaciones; 2. Análisis de la relación entre la variable dependiente FOB_exportado con las variables cuantitativas; 3. Análisis del índice de competitividad y de la relación entre la variable explicada con las variables cualitativas consideradas por el Foro Económico Mundial y, con ello, concluir y discutir sobre los resultados y hallazgos encontrados.

El estudio de las exportaciones del cacao ecuatoriano permitió identificar a los países competidores que, durante el corte de tiempo, representan competencia del producto ecuatoriano en el mercado internacional. Posteriormente, fueron analizadas las variables cuantitativas y la relación dependiente que tiene la variable FOB_exportado de cacao de estas variables. Como método de comprobación, los datos cuantitativos fueron sometidos al modelo estadístico de regresión lineal múltiple por medio de Mínimos Cuadrados Ordinarios como un método para encontrar los parámetros poblacionales que minimizan los residuos, esto es, las diferencias entre los valores reales y los estimados por la recta, vinculados con la regresión y la correlación, ambas determinan la existencia de relación entre dos o más variables lo que expuso el resultado de contraste de hipótesis fijadas de relación y dependencia, consideradas como la existencia de relación dependiente de las variables cuantitativas y su peso. Complementariamente, se procedió con el análisis del índice de competitividad para determinar el mercado mundial en el marco del mayor beneficio de la competitividad de los exportadores, resultando los países con alto grado de competitividad en referencia a las variables cualitativas. El análisis de la competitividad del cacao ecuatoriano en el mercado exterior evalúa su incidencia y considera datos estadísticos con la partida correspondiente a esta investigación que es 1801: "Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado". La subpartida correspondiente a esta investigación es la 1801.00: "Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado" (Salerno, 2007).

Para el análisis de la data, fue necesario utilizar herramientas informáticas para analizar los datos, lenguaje *R* como un entorno de programación libre usado para el procesamiento y análisis estadístico de datos (Serrano, 2017), SPSS para el análisis estadístico de datos (Herrera, 2017) y EViews para procedimientos relacionados con el análisis econométrico y estadístico (Novoa, 2004). Los modelos estadísticos a los que se sometió la data desarrollaron el análisis de regresión múltiple (Novales, 2010), en el que se examina la relación entre la variable explicada (FOB_exportado de cacao) con relación a las variables explicativas como infraestructura, eficiencia del mercado laboral, sofisticación del negocio, estabilidad macroeconómica, preparación tecnológica e innovación, por la relación directa que tienen estos indicadores con la competitividad en

general (Cortés y Martínez, 2004; García-Ochoa et al., 2012; Daza, 2014; Ramírez et al., 2010; Zapata, 2015; Medeiros et al., 2019), modelos que expresaron resultados suficientes para expresar las conclusiones del trabajo estudiado.

Resultados

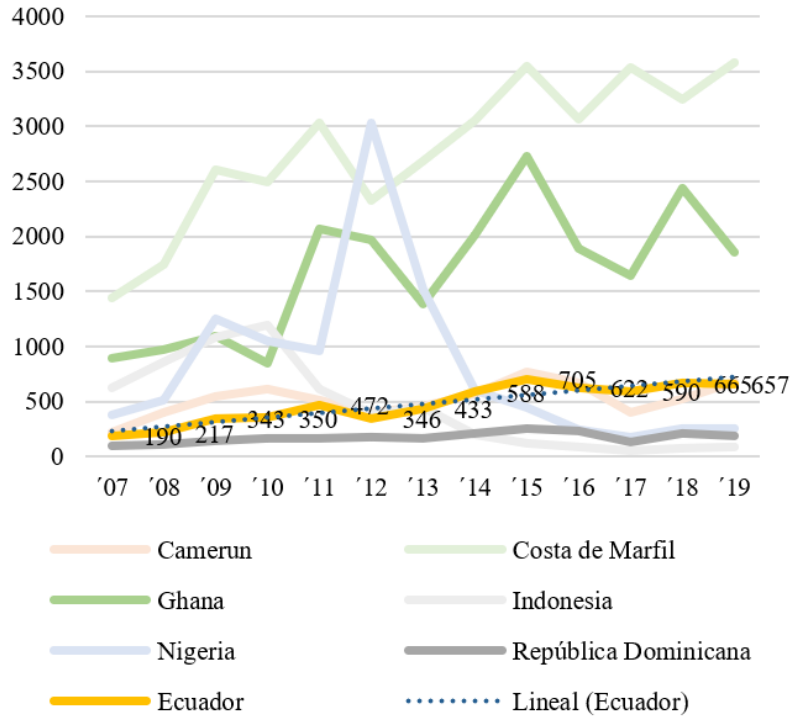
Los resultados alcanzados muestran en contexto la situación comparativa, competitiva, cuantitativa y cualitativa del sector del cacao ecuatoriano, evidenciando el comportamiento individual y relacional de las variables frente a sus principales competidores en el mercado internacional.

Evidenciar las cifras que corresponden a las exportaciones en el mercado mundial fue lo inicial. La exportación de los bienes se valora a precios Free on Board (FOB); este incoterm es exclusivo del transporte marítimo y significa que el vendedor debe cargar las mercancías en el barco escogido por el comprador. En este sentido, el vendedor también es responsable de todos los costes y riesgos hasta el momento en el que las mercancías son cargadas a bordo del buque, punto en el que tiene lugar la transferencia del riesgo (Iconteiners, 2021). El Banco Central del Ecuador (BCE, 2017) considera en su publicación que el precio de venta de un producto incluye los costos que demanda la colocación de la mercadería a bordo de la nave; estos costos son valor de la transacción de los bienes y el valor de los servicios suministrados para entregar las mercancías en la frontera del país exportador.

La figura 2 expone la posición de FOB_exportado del Ecuador frente a los principales competidores, ubicándose por debajo de Costa de Marfil y Ghana y superando a Camerún y Nigeria, países que estuvieron por encima de Ecuador hasta 2011 y 2015, así como de República Dominicana durante el periodo de estudio.

Figura 2

FOB Exportado entre países competidores del sector cacaoero (millones)

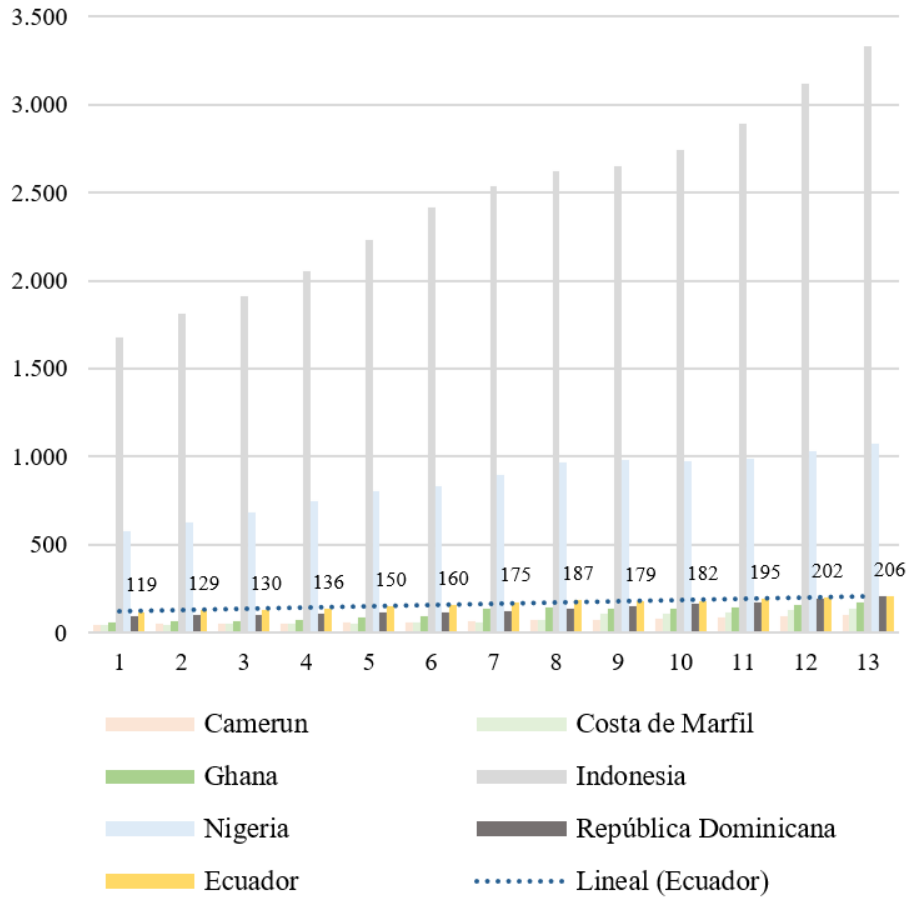


Nota. Tomado de Trade Map Ecuador, 2020.

Al comparar las cifras que corresponden al PIB de los países competidores como medida correspondiente a la riqueza creada por cada país, en el tiempo estudiado y con su tasa de variación considerada como el principal indicador de la evolución de la economía de las naciones (Sánchez et al., 2019), se obtiene que el PIB ecuatoriano, en relación a los países competidores del cacao, se encuentra por debajo de Indonesia y Nigeria y por encima de Costa Rica y Guatemala, con una tasa promedio de crecimiento del 4% anual, frente a una tasa de población del 2%, que se expresa como crecimiento PIB corriente creciente, siendo el año 2012 el de mejor rendimiento para el Ecuador, donde superó el valor promedio.

Figura 3

PIB entre países competidores del sector cacaoero



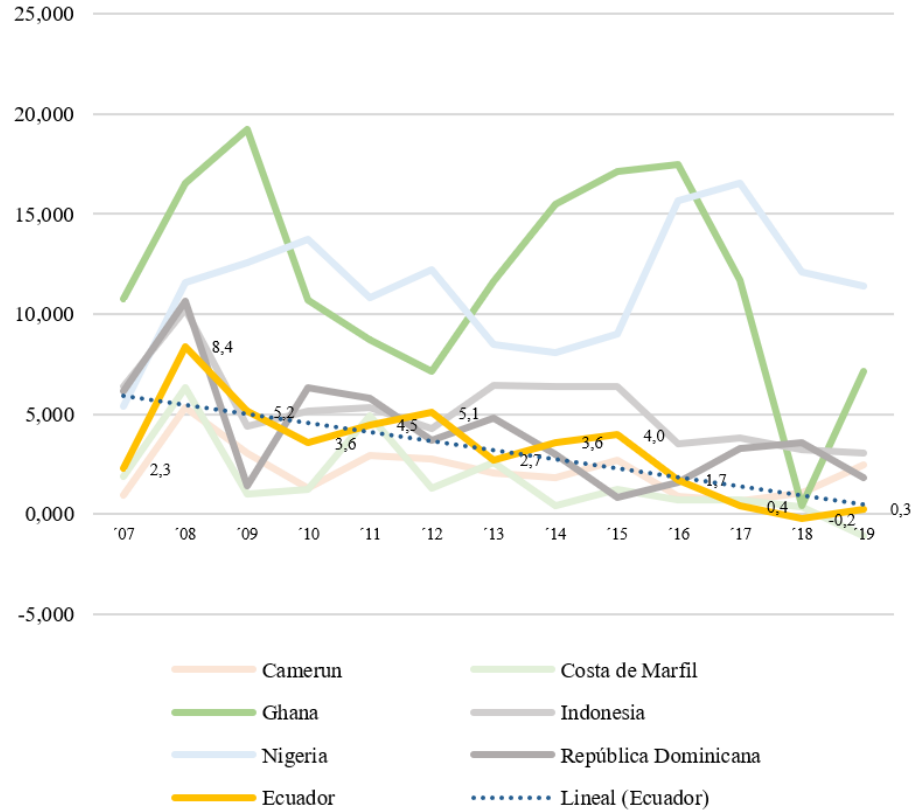
Nota. Tomado de Trade Map Ecuador, 2020.

La inflación, considerada como el incremento generalizado de precios que origina una disminución del poder adquisitivo de las personas, mermando su capacidad de compra y ahorro (Santander, 2014), fue otra de las variables analizadas, cuyos resultados, se relacionan con las exportaciones y por tanto, con la competitividad, resultados que expresan variaciones en el periodo de tiempo estudiado, por ejemplo: los años 2008, 2013 y 2015, corresponden a los años que registraron incre-

mentos inflacionarios que afectaron a la economía ecuatoriana, en contraparte con los años 2010, 2012 y 2018 años en los que se registraron decrementos inflacionarios, alcanzando incluso cifras por debajo de sus competidores particularmente en los últimos años y con impacto positivo para la economía ecuatoriana.

Figura 4

Inflación entre competidores del sector cacaotero



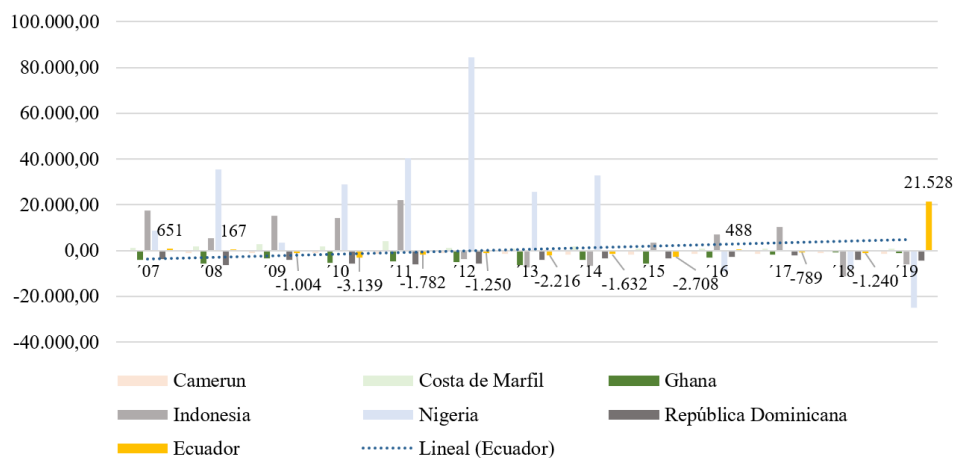
Nota. Tomado de Trade Map Ecuador, 2020.

La Balanza Comercial como un indicador crucial de la situación comercial de las naciones presentó un dinamismo entre la diferencia de las exportaciones y las importaciones (Durán Lima y Alvarez, 2008), siendo

para la economía ecuatoriana desfavorable en los seis primeros años de estudio (2007-2012), encontrándose por debajo de Nigeria e Indonesia, considerándose semejante a Costa de Marfil, Ghana y Camerún y, que para la segunda parte del tiempo estudiado, Ecuador muestra resultados positivos constantes, llegando a tener una Balanza Comercial positiva y significativa en la economía mundial en el 2019.

Figura 5

Balanza Comercial entre países competidores del mercado cacaoero



Nota. Tomado de Trade Map Ecuador, 2020.

Para calcular la recta de regresión lineal que minimiza los residuos de los valores reales y los estimados de la recta, se planteó el objetivo de predecir el valor promedio poblacional de la variable explicada en función de las variables explicativas, siendo necesario aplicar un análisis econométrico basado en el modelo de regresión lineal múltiple de Mínimos Cuadrados Ordinarios (Novales, 2010). También, se asumió que la relación entre ambas partes no es exacta y se utilizó una variable de perturbación que representa, en cierta medida, a las variables que no se consideran en el modelo, a los errores de medición y a los factores aleatorios. La forma funcional para este modelo corresponde a la función

lineal; esta linealidad se la interpreta tanto referida a la variable explicativa X como a los parámetros o coeficientes de regresión β .

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_i + \varepsilon_i$$

Para las variables cuantitativas seleccionadas, se consideró FOB_exportado de cacao como la variable Y o dependiente y las variables Inflación, PIB y Balanza Comercial como las variables independientes que explican el comportamiento de la variable explicada, resultando:

FOB_EXP_CACAO c INFLACIÓN PIB BALANZA COMERCIAL

Figura 6

FOB_exportado y la relación de dependencia cuantitativa

Dependent Variable: FOB_EXP_BANANO
 Method: Panel Least Squares
 Date: 05/29/22 Time: 21:51
 Sample: 2007 2018
 Periods included: 12
 Cross-sections included: 7
 Total panel (balanced) observations: 84

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	568.9134	372.4740	1.527391	0.1309
BALANZA_COMERCIAL	0.002265	0.003294	0.687520	0.4939
PIB	0.000642	0.000522	1.229049	0.2229
INFLACION	-46.40678	20.05253	-2.314261	0.0234

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)			
R-squared	0.711896	Mean dependent var	934.5935
Adjusted R-squared	0.676856	S.D. dependent var	691.3894
S.E. of regression	393.0253	Akaike info criterion	14.89697
Sum squared resid	11430697	Schwarz criterion	15.18635
Log likelihood	-615.6727	Hannan-Quinn criter.	15.01330
F-statistic	20.31686	Durbin-Watson stat	1.000566
Prob(F-statistic)	0.000000		

Nota. Tomado de Trade Map Ecuador, 2020.

Los β conformados por las variables Balanza_Comercial coef. = 0.002265 y PIB coef. = 0.000642 son considerados de relación directa y positiva con la variable dependiente; no son significativas por tener un P_valor de 0.4939 y 0.2229 que superan el umbral establecido de significatividad para el estudio del 0.1. Por otro lado, la variable Inflación que es significativa con un P_valor de 0.0234 y es considerada de relación inversa con la variable explicada que al aumentar el FOB_exportado (variable dependiente) en una unidad (miles USD), disminuye en un -46.40678, dejando las otras variables positivas constantes, por lo tanto, el incremento de la inflación afecta las exportaciones en el mercado internacional.

Se recopiló la información cualitativa conformada por el IGC, publicada por el Foro Económico Mundial de manera transversal; se empalmaron los datos correspondientes al periodo 2007 a 2019 que fueron analizados con el fin de comparar las variables de los países y determinar el impacto que tienen sus variables explicativas con respecto a la variable explicada. Se aplicó ciencia econométrica, considerando que, entre sus objetivos, estima las relaciones causales y la forma de cómo esta relación afecta a la variable asociada (Universidad Complutense de Madrid, 2013). Para el estudio, la variable FOB_exportado es la variable dependiente de las variables: Eficiencia de los servicios portuarios, Salario y Productividad, Calidad de las instituciones de investigación, Capacidad de Innovación y Naturaleza de la Ventaja Competitiva como variables explicativas y seleccionadas por la relación que tienen con el comercio exterior.

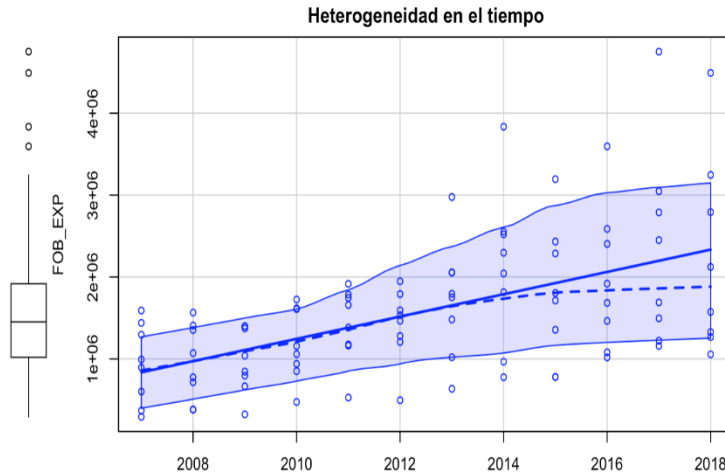
El análisis exploratorio de la información implica el uso de gráficos y visualizaciones, cuyo objetivo es explorar, investigar y aprender, mas no confirmar hipótesis estadísticas (Statistical Discovery, 2014); todo ello, para determinar la heterogeneidad entre los agentes a lo largo del tiempo, considerando la estructura para *datos de panel* que permite evaluar la heterogeneidad entre la información de los países y entre el tiempo, resultado que contrastó las hipótesis:

H_0 presencia de diferencias entre los efectos calculados

H_1 no hay presencia de diferencias entre los efectos calculados

Figura 7

Heterogeneidad de la información en el tiempo

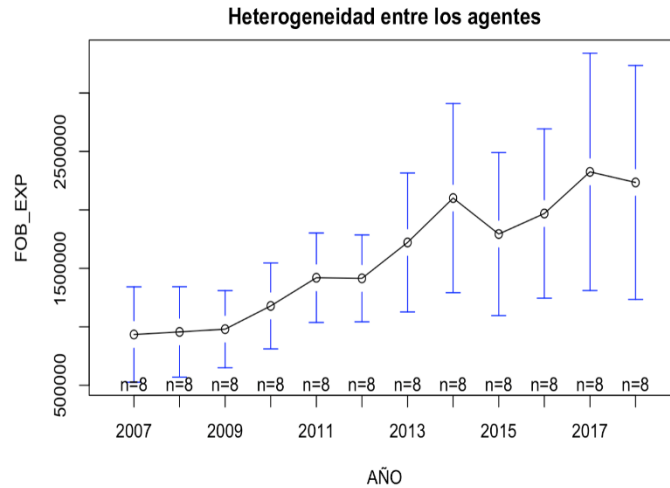


Nota. Tomado de Trade Map Ecuador, 2020.

El resultado producto del contraste expresó resultados suficientes para aceptar H_0 ; comprueba la hipótesis de presencia de diferencias entre los efectos calculados. Complementariamente, se trató de capturar la heterogeneidad para medir las semejanzas de las medias de los valores registrados de las naciones sujetas al análisis, obteniendo como resultado que los agentes no tienen un comportamiento semejante, por lo tanto, se comprueba la existencia evolutiva variante entre ellos.

Figura 8

Heterogeneidad entre los agentes



Nota. Tomado de Trade Map Ecuador, 2020.

Adicionalmente, los datos fueron sometidos al análisis econométrico de regresión lineal múltiple como el modelo de Mínimos Cuadrados Óptimos, el objetivo de estimar el valor de la variable explicada en función de las variables explicativas. En términos generales, se analizó la variable dependiente y la relación con las variables independientes que, para la estimación de las variables, se asumió similar criterio que el considerado para las variables cualitativas, resultando:

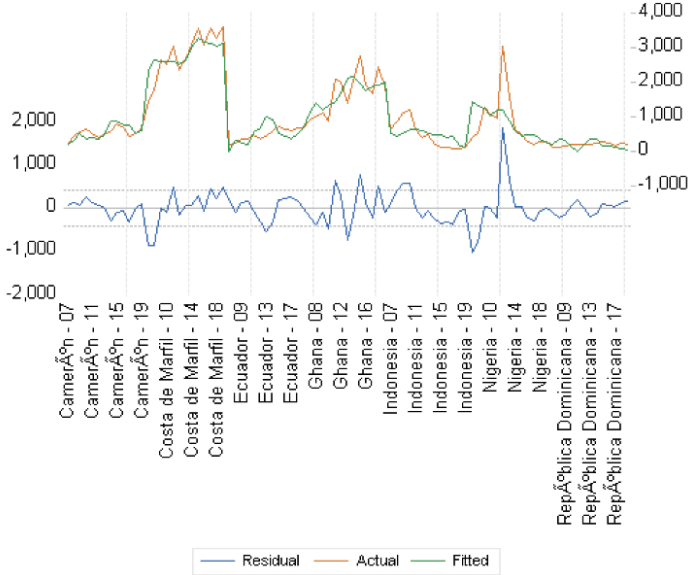
FOB_cacao c P_CAP_INNOVA P_INFRA P_ML_INV P_ML_SALARIO P_SOFIST

El modelo permitió estudiar las variables dependientes e independientes, medidas en Eviews y R respectivamente, en los que se aplicaron los tres modelos: Full, Efectos fijos y Efectos aleatorios. El modelo que entregó mejores resultados al 10% de significancia con 91 observaciones y 86 grados de libertad y que además se ajusta a la ecuación planteada, corresponde al Modelo de Efectos Fijos que se ajusta en gran medida a la estimación planteada. El resultado se observa en la Figura 9

que corresponde a la gráfica *Actual Fitted Residual*, que representa en el eje de las ordenadas, los residuos y en el eje de la derecha, los valores de la variable dependiente observados y estimados (Marmol, 2002).

Figura 9

Actual Fitted Residual



Nota. Tomado de Trade Map Ecuador, 2020.

Los resultados, producto del análisis de regresión lineal, expresan que las variables Capacidad de la Innovación (CAP_INNOVA), Mercado_Laboral_Capacidad de la Investigación (P_ML_INV) y Sofisticación de la Producción (P_SOFIST) son coeficientes positivos para la estimación y obtienen un valor de coeficiente de 5.282900, 0.317639 y 8.286183 respectivamente, a diferencia de las variables Infraestructura (P_INFRA) y Mercado_Laboral_Salarios (P_ML_SALARIO) con valores de coeficiente de -2.515220 y -1.631407, valores que al ser negativos son considerados de relación inversa a la variable explicada.

Consecuentemente, se comprobó la significatividad de cada variable independiente tomando el valor Probabilístico individual. La variable Sofisticación_de_la_productividad, la que satisface la restricción de significancia al 5% considerado para este estudio expresa un P_valor=0.0020, a diferencia de las variables restantes que superan el umbral establecido 0.0360, 0.4281, 0.8983 y 0.5550, por lo que se concluye que estas variables no son significativas para el modelo.

La bondad de ajuste muestral, obtenida con $R=0.850673$ y R^2 ajustado=0.829880, consideran una baja penalización del modelo por los 86 grados de libertad del modelo ($n=91-k=5$), por lo tanto, el modelo planteado se ajusta en gran medida a la ecuación planteada.

Figura 10

Estimación del modelo causal FOB_Exportado

Dependent Variable: FOB_EXPORTADO
 Method: Panel Least Squares
 Date: 06/14/22 Time: 17:25
 Sample: 2007 2019
 Periods included: 13
 Cross-sections included: 7
 Total panel (balanced) observations: 91

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	525.8407	194.4331	2.704481	0.0084
P_CAP_INNOVA	5.282900	2.475810	2.133807	0.0360
P_INFRA	-2.515220	3.157525	-0.796580	0.4281
P_ML_INV	0.367139	2.863372	0.128219	0.8983
P_ML_SALARIO	-1.631407	2.752231	-0.592758	0.5550
P_SOFIST	8.286183	2.590075	3.199205	0.0020

Effects Specification

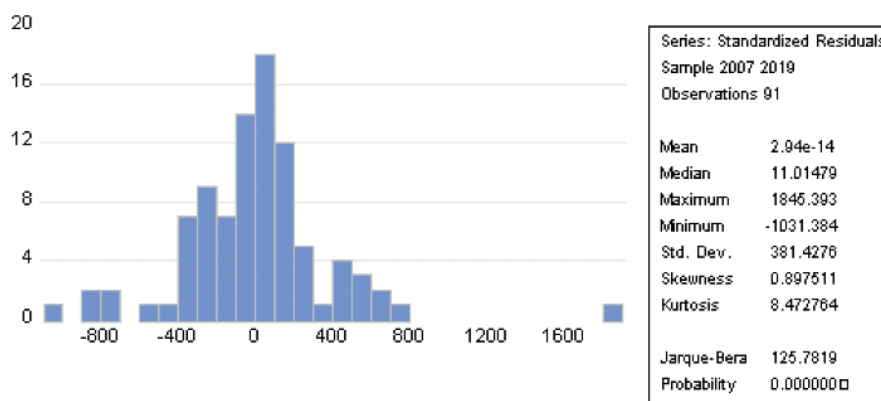
Cross-section fixed (dummy variables)			
R-squared	0.850673	Mean dependent var	986.4538
Adjusted R-squared	0.829880	S.D. dependent var	987.0580
S.E. of regression	407.1176	Akaike info criterion	14.97841
Sum squared resid	13093835	Schwarz criterion	15.30951
Log likelihood	-669.5175	Hannan-Quinn criter.	15.11199
F-statistic	40.91268	Durbin-Watson stat	1.329916
Prob(F-statistic)	0.000000		

Nota. Tomado de Trade Map Ecuador, 2020.

El contraste de Jarque-Bera comprobó la significancia de la normalidad de los datos; se procedió con el diagnóstico de los residuos que permitió obtener la normalidad de la perturbación aleatoria. El valor del estadístico expresa un valor de 125.7819 y el valor de Probability=0.00000, resultados suficientes para interpretar que la significancia es normal y se aceptó la H0 que indica que los datos provienen de una distribución normal.

Figura 11

Constraste Jarque-Bera sobre FOB_Exportado



Nota. Tomado de Trade Map Ecuador, 2020.

Para contrastar la significatividad conjunta se procedió con el análisis de *Wald Test* con el parámetro del 5%, en el que se establecieron las hipótesis de significación conjunta sobre las variables *MI_Calidad* de la investigación y *Capacidad_de_la_Innovación* por la sospecha de semejanza en la conceptualización de la medida.

Figura 12

Análisis de Wald Test sobre FOB_Exportado

Wald Test:
Equation: Untitled

Test Statistic	Value	df	Probability
t-statistic	2.692461	79	0.0087
F-statistic	7.249346	(1, 79)	0.0087
Chi-square	7.249346	1	0.0071

Null Hypothesis: C(1)=C(3)
Null Hypothesis Summary:

Normalized Restriction (= 0)	Value	Std. Err.
C(1) - C(3)	528.3559	196.2353

Restrictions are linear in coefficients.

Nota. Tomado de Trade Map Ecuador, 2020.

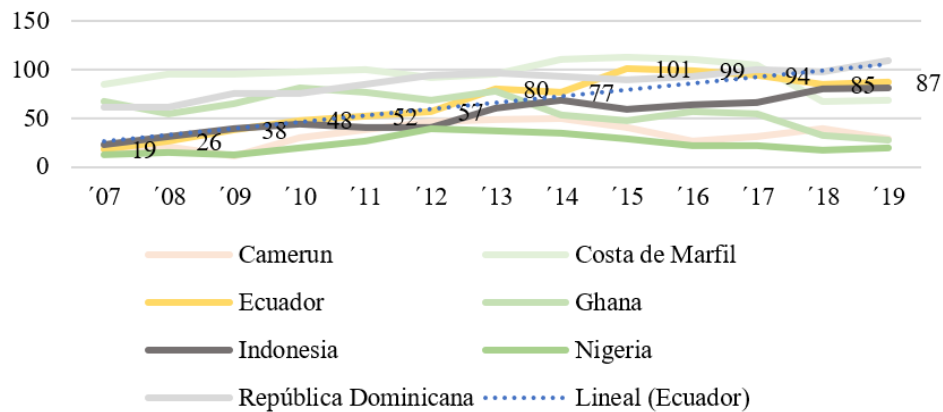
Los resultados expresan la inexistencia de relación en la medida, los valores t-statistic=2.692461 y un P_valor=00087 son suficientes para considerar la diferencia y rechazar la hipótesis de relación conjunta. Complementariamente, los P_Value de F_statistic y Chi-square con valores de 0,0087 y 0,0071, que al ser inferiores al umbral del 5%, permitieron concluir con el rechazo de la H0 planteada de similitud con respecto a la variable analizada, aun cuando en otros trabajos relacionados se ha discutido sobre la relación en la medida de la metodología aplicada por el Foro Económico Mundial que mantienen hasta 2018.

Finalmente, los resultados comparativos entre las variables cualitativas estudiadas del sector cacaoero reflejan resultados que nos permiten identificar el nivel competitivo del Ecuador frente a sus competidores, se incluyen aquellos países que son comercializadores con el objetivo firme de posicionar competitivamente el sector estudiado en el mercado internacional.

La variable Infraestructura expone la posición comparativa con los competidores en fecha del estudio. La posición del Ecuador empezó baja, sin embargo, la curva expresa crecimiento hasta el año 2013 y para el próximo año (2014), mantiene su posición (intermedia de países). A partir del año 2015 superó a sus competidores, a excepción de Costa de Marfil; para los años siguientes muestra un leve descenso en el ranking, sin embargo, mantiene su posición competitiva que se ve superada por República Dominicana a partir del año 2017 hasta el 2019 y, además, su posición se ve amenazada por Indonesia al término de los años de estudio (2018 y 2019), que mantiene su posición por encima de los países competidores de sector cacaoero.

Figura 13

Infraestructura países competidores

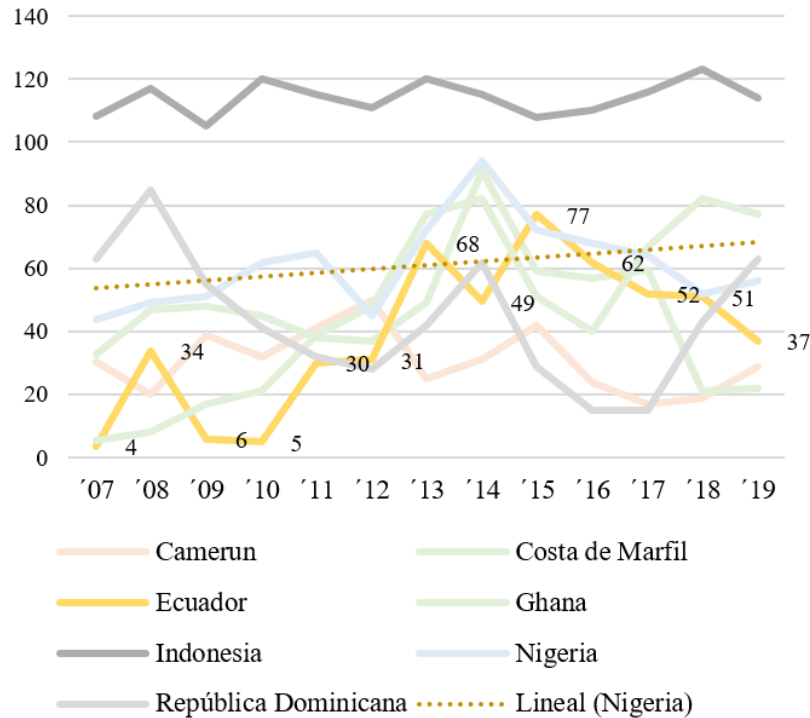


Nota. Tomado de Foro Económico Mundial, 2020.

Con respecto a la variable Mercado_Laboral_Salarios, ubica al Ecuador por debajo de varios países como Indonesia, Costa de Marfil y República Dominicana. Disputa su posición con países como Camerún, Ghana y Nigeria. En los años 2013 y 2015 muestra incrementos, alcanzando una posición de privilegio, sin embargo, entre los años 2016 y 2019, se ve superada por varios competidores directos, descendiendo hasta 2019 a las últimas ubicaciones, supera a Ghana y Camerún.

Figura 14

Mercado Laboral Salarios países competidores

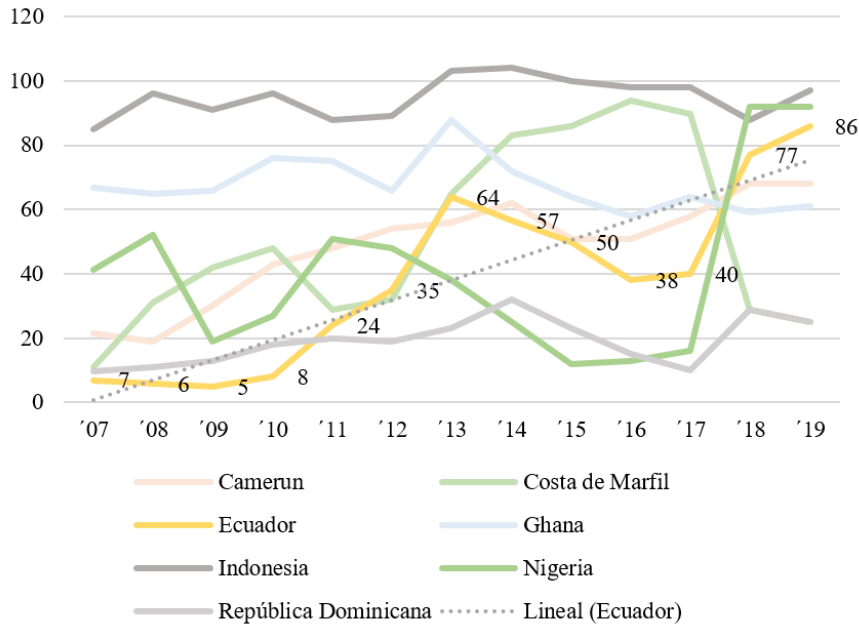


Nota. Tomado de Foro Económico Mundial, 2020.

La variable Mercado_Laboral_Investigación inició por debajo de los países competidores. A partir del año 2010 muestra incrementos hasta 2013, superando a República Dominicana, Camerún y Nigeria; para los años siguientes desciende en la mitad de sus posiciones hasta el año 2016 viéndose superada por Camerún. Para 2018 y 2019, Ecuador recupera posiciones, alcanzando su pico máximo que lo ubica por debajo de Indonesia y de Nigeria, países que alcanzaron mejores resultados de recuperación y ubicación que Ecuador.

Figura 15

Mercado Laboral Investigación entre empleados países competidores

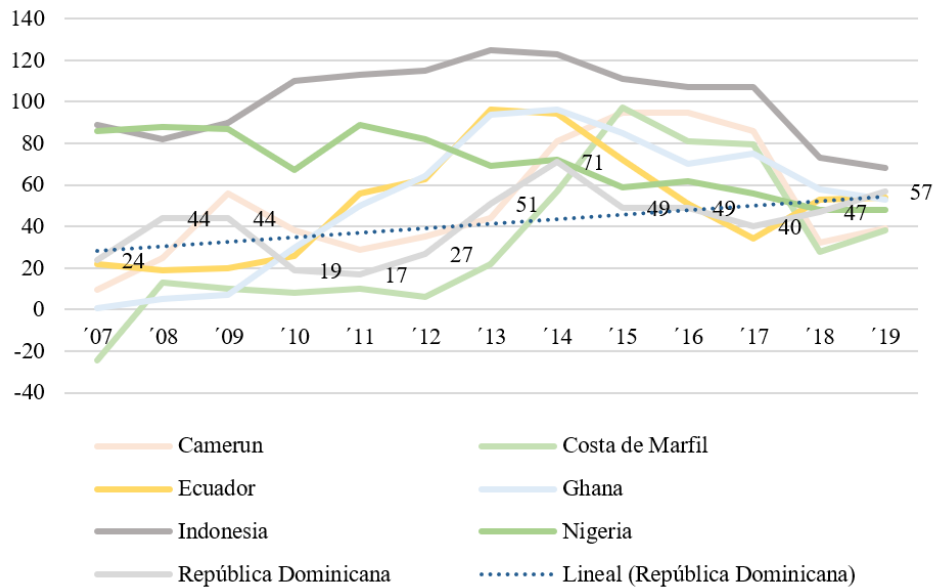


Nota. Tomado de Foro Económico Mundial, 2020.

Con referencia a la variable Capacidad_de_la_Innovación, Ecuador empieza en una posición media de entre los países competidores. Entre 2010-2013 mejora su posición competitiva que iguala a Ghana, quedándose por debajo de Indonesia (país que mantiene su jerarquía en la variable en todo el periodo de estudio); sin embargo, a partir del 2014 hasta el año 2017, desciende posiciones hasta el final, año desde el cual empieza a recuperar su posición perdida, aun cuando todos los países mostraron su descenso (Figura 16).

Figura 16

Capacidad de la Innovación países competidores

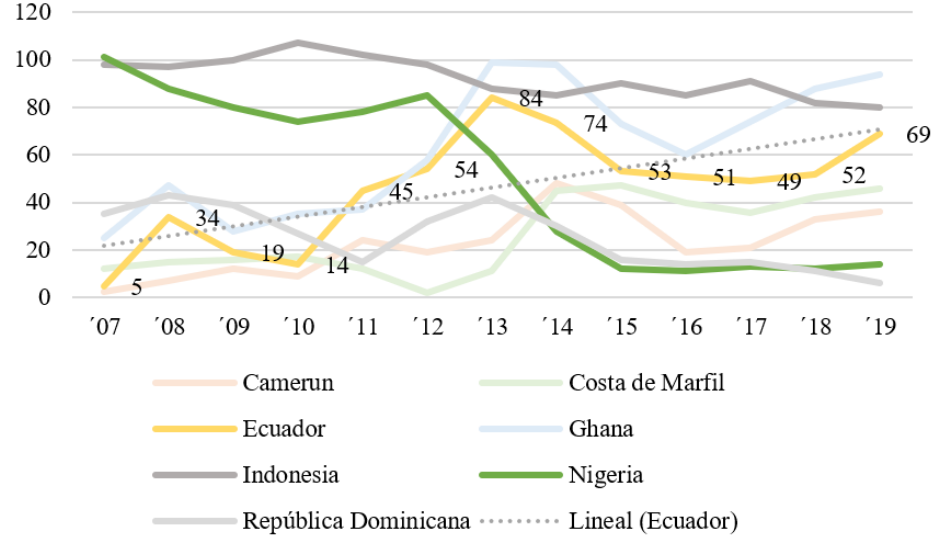


Nota. Tomado de Foro Económico Mundial, 2020.

En la variabilidad del comportamiento de la medida que corresponde a Sofisticación, Ecuador muestra incrementos en los años 2007 y 2008, que lo posicionan por debajo Indonesia, Nigeria, Ghana y República Dominicana. Para los años 2009 y 2010 desciende en su ranking con menor registro (14); a partir de esta caída toma acciones que le permiten mejorar los años 2011, 2012 hasta 2013, año en el cual alcanza su mejor posición por debajo de Ghana e Indonesia, posición que mantiene hasta finalizar el periodo.

Figura 17

Sofisticación de la producción países competidores



Nota. Tomado de Foro Económico Mundial, 2020.

Discusión

Los resultados obtenidos del análisis entre países productores del sector cacaotero exhiben dos realidades: por un lado, se evidencia el criterio de que el cacao fino de aroma es uno de los principales productos tradicionales que aporta a la balanza comercial del Ecuador, este se ubica por debajo de Costa de Marfil y Ghana en el mercado internacional como productor y comercializador. La balanza comercial presentó un dinamismo para la segunda parte del tiempo estudiado entre la diferencia de las exportaciones e importaciones que permite interpretar que el país es altamente competitivo, principalmente por la ventaja comparativa natural del propio producto.

La inflación expresa variaciones en el comportamiento y es la variable que afecta directamente a las exportaciones y expresa un comportamiento del PIB corriente creciente; por otro lado, las variables cualitativas como Infraestructura, Mercado laboral, Capacidad de Innovación y Sofisticación de la producción son superadas por los competidores en varios años durante el cohorte de tiempo, lo cual resulta preocupante para la competitividad del Ecuador. Este estudio se fijó en medir la competitividad y determinar las fortalezas y debilidades entre los rivales, además, se considera que esta aplicación metodológica es el aporte para comprobar el nivel competitivo y para alcanzar resultados que permitan decidir sobre su condición en el mercado internacional.

En conclusión, las exportaciones dependen de factores exógenos y endógenos, mientras mayor control exista, más fuerte será su nivel competitivo, sin embargo, Arteaga y Mora (2018) consideran que un país no puede ser competitivo en todo, debe emplear su talento y recursos en usos productivos, la razón concluyente se refiere a que un aumento de competitividad significaría un incremento de la prosperidad y un crecimiento de las economías de forma sustentable e inclusiva. Ricardo (1817) explicó que cuando un país se especializa en los bienes en los que alcanza una ventaja competitiva, la producción aumenta y genera riqueza. Por su parte, Alarco et al. (2011) proponen que la medición competitiva debe caracterizarse por contribuir al desarrollo y a la habilidad futura a desempeñarse entre países, sin embargo, lo que determina que un país sea más competitivo es la interacción compleja y dinámica de sus factores exógenos, relacionados al entorno, y de sus factores endógenos, relacionados a las decisiones y estrategias nacionales. Dichos resultados permiten tomar decisiones, mantenernos y aumentar el nivel competitivo frente al futuro.

Del análisis sobre la competitividad de las exportaciones del cacao ecuatoriano se evidenció que siete países son los que compiten por el mercado internacional. El Ecuador se encuentra por debajo de Costa de Marfil y Ghana de los países productores del cacao a nivel mundial, pero se encuentra cerca de Camerún, resultado que permite interpretar que el Ecuador debe ocuparse en implementar estrategias para mejorar su condición competitiva y aprovecharse de las características naturales,

geográficas y del entorno en las que se produce el producto, factores que aportarían de manera positiva a su nivel competitivo.

El análisis de la información competitiva del cacao ecuatoriano evidenció la relación con las variables cuantitativas y cualitativas. La primera sobre el PIB del Ecuador en relación a los países competidores resulta ser inferior a Indonesia y Nigeria, pero semejante a Costa de Marfil, Ghana y Camerún, con una tasa promedio de crecimiento del 4% anual, frente a una tasa de población del 2%, como crecimiento corriente creciente. La Balanza Comercial es desfavorable para el Ecuador en los años de estudio. La variable Inflación muestra cambios y la tendencia está considerada en ser inferior a sus competidores. El resultado de la relación causal hacia variable dependiente FOB_exportado al 10% determinó que la variable Inflación es significativa con P-valor=0.0234 y de relación inversa con un Coef. = - 46.40678, a diferencia de las variables PIB y Balanza comercial que no son significativas.

Para el análisis de las variables cualitativas se considera lo mencionado por Ferrer (2005), quien sostiene que lo competitivo de un país está determinado por un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado y la capacidad organizativa de una sociedad. Medeiros et al. (2019) consideran que la competitividad es creada mediante la interacción de variables destacables a nivel macro y meso. Cann (2016) afirma la existencia de factores que determinan la productividad de un país, que promueven el bienestar de su economía; Solano et al. (2017), consideran que las metodologías que miden la competitividad son las desarrolladas por IMD y por el WEF, de donde se obtiene el IGC como medida reconocida en la comunidad académica, basados en informes anuales de rankings medidos en 12 factores, de los cuales la posición comparativa y competitiva del Ecuador es de interpretación diferente.

La tendencia de las curvas de variables como: Infraestructura, Investigación (Mercado Laboral) y Sofisticación de la producción resultan ser las más significativas, pues representan las variables de mayor crecimiento durante el período de tiempo estudiado. En Infraestructura supera a sus competidores excepto a Indonesia; de manera similar, la variable Investigación (Mercado Laboral) muestra sus variaciones y es competitiva por debajo de Indonesia y Nigeria; y la variable Sofisticación de la pro-

ducción muestra su mejor resultado a partir del año 2013, manteniendo su posición competitiva por debajo de Indonesia y Ghana. Así se concluye que el Ecuador es competitivo, a diferencia de la variable Capacidad de la Innovación que ha demostrado con sus comportamientos incrementales entre los años 2011 a 2014, descendiendo drásticamente hasta el año 2017, en el que registra su peor momento entre los competidores. Termina sin recuperación, expresada más por los descensos de los competidores a excepción de Indonesia, por tanto, los esfuerzos realizados por el Ecuador en los dos últimos años, indican que, si bien alcanza una buena ubicación, expone también la amenaza de los competidores por ser más competitivos en el mercado mundial; en consecuencia, Ecuador debe tomar acciones inmediatas para mejorar su condición competitiva futura.

Los resultados, producto de la relación causal, indican que muchas variables cualitativas resultaron ser coeficientes positivos para la estimación, a diferencia de las variables Infraestructura y Mercado_Laboral_Salarios que resultaron ser negativas y, por lo tanto, de relación inversa a la variable explicada. La significatividad de las variables cualitativas fue dada únicamente por la variable Sofisticación, con un valor inferior al 5% propuesto, a diferencia de otras variables que superan el umbral establecido, concluyendo que no son significativas para el modelo econométrico planteado, modelo que se ajusta en un 85% explicado por el ajuste muestral y con 84 grados de libertad resultante.

Finalmente, la posición comparativa y competitiva del Ecuador, con respecto a las variables cuantitativas y cualitativas estudiadas entre los países competidores, provocada por los índices de competitividad, a menudo involucra una estabilidad política y macroeconómica a fin de que las economías nacionales cuenten con una armonía evolutiva en cuanto a sus ingresos y rentabilidad, concluyendo que la competitividad del sector cacaotero del Ecuador en el mercado mundial se encuentra amenazada. Se recomienda tomar acciones inmediatas en la toma de decisiones a corto y mediano plazo, ejecutando planes que permitan al sector defender su posición en el mercado internacional. Se recomienda, además, considerar los resultados sobre lo medido y tratarlo como hoja de ruta, tanto en los años que alcanza mejores puntajes como en las

decisiones de sus competidores para proponer estrategias que permitan mantener su condición de competidor y que, a más de las características de producto, pueda ser competitivo en las variables que se relacionan con las exportaciones del producto.

Se deja abierta la posibilidad de desarrollar investigaciones que permitan mantener y mejorar el nivel competitivo del sector cacaoero ecuatoriano.

Referencias

Arellano, H. (2017). La calidad en el servicio como ventaja competitiva. *Dominio de las Ciencias*, 3(2), 72–83. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6093282>

Argüello, D., Chavez, E., Lauryssen, F., Vanderschueren, R., Smolders, E. & Montalvo, D. (2019). Soil properties and agronomic factors affecting cadmium concentrations in cacao beans: A nationwide survey in Ecuador. *Science of the Total Environment*, 649, 120–127. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2018.08.292>

Ávila, P., Mendoza, A. y Pinargote, E. (2017). Las salvaguardias y su incidencia en la balanza comercial en el Ecuador. *V Congreso Virtual sobre Transformación e Innovación en las Organizaciones*, 55–69.

Callen, T. (2008). Back to Basics: What Is Gross Domestic Product? *Finance & Development*, 48–49. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2008/12/pdf/basics.pdf>

Cann, O. (2016). *Qué es la Competitividad*. <https://es.weforum.org/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad>

Cortés, E. y Martínez, J. (2004). Competitividad centroamericana. *Serie Estudios Y Perspectivas*, 21. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4941/S046508_es.pdf

Dawson, G. & Anand, P. (2006). Economists and Economic Change. In *Open University* (second). Prentice Hall. <https://doi.org/10.1080/01603477.1979.11489127>

Daza, L. (2014). Determinación de la competitividad en países de América Latina: aplicación de un nuevo método. *Perfiles latinoamericanos*, 219–234. <http://www.scielo.org.mx/pdf/perlat/v22n44/v22n44a9.pdf>

Durán Lima, J. y Alvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794_es.pdf

Ferrer, J. (2005). Competitividad Sistémica. Niveles analíticos para el fortalecimiento de sectores de actividad económica. *Revista de Ciencias Sociales*, 11(1), 149-166. <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011110.pdf>

García-Ochoa, M., Bajo, N. y Blázquez de la Hera, M. (2012). La innovación tecnológica como variable determinante en la competitividad de los países. *Revista de Economía Mundial*, 31, 137–166. https://biblioteca.hegoa.ehu.es/downloads/19130/%2Fsystem%2Fpdf%2F2974%-2FIinnovacion_tecnologica_determinante_en_la_competitividad.pdf

Gujarati, D. y Porter, D. (2009). *Econometría*. McGraw Hill (5ta. Ed.). <https://fvela.files.wordpress.com/2012/10/econometria-damodar-n-gujarati-5ta-ed.pdf>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (McGraw Hill (ed.); 6ta ed.). <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodologia%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>

Herrera, D. (2017). *Estadística Con Spss*. 107. [http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/21080/1/Estadística con SPSS.pdf](http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/21080/1/Estadística%20con%20SPSS.pdf)

Hidalgo-capitán, A. L. (2010). *La Construcción Retrospectiva de una Especialidad Académica*. 279–320. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86622163011>

Iconainers. (2021). *FOB Incoterm*. <https://www.iconainers.com/es/ayuda/incoterms/fob/>

Jaimes, L., Rojas, M. y Luzardo, M. (2017). Propuesta de modificación del índice global de competitividad. *Revista Espacios*, 38(59). <https://www.revistaespacios.com/a17v38n59/a17v38n59p18.pdf>

Labarca, N. (2017). Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial. *Omnia*, 13(2), 158–184. <https://www.redalyc.org/pdf/737/73713208.pdf>

Marmol, F. (2002). *Notas sobre econometría con Eviews: Estimación*. http://www.sucarrat.net/teaching/macroeconometria/Eviews_estimacion.pdf

Medeiros, V., Godoi, L. y Teixeira, E. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: Un análisis sistémico para países en desarrollo. *Cepal Review*, 2019(129), 7–27. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129_Medeiros.pdf

Moreno-Miranda, C., Molina, I., Miranda, Z., Moreno, R. y Moreno, P. (2020). La Cadena De Valor De Cacao En Ecuador: Una Propuesta De Estrategias Para Coadyuvar a La Sostenibilidad. *Bioagro*, 32(3), 205–214. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7901982>

Novales, A. (2010). *Análisis de Regresión*. [https://www.ucm.es/data/cont/docs/518-2013-11-13-Analisis de Regresion.pdf](https://www.ucm.es/data/cont/docs/518-2013-11-13-Analisis%20de%20Regresion.pdf)

Novoa, A. (2004). *Guia rapida evIEWS 5.0*. Unidad De Informática Y Comunicaciones, Universidad Nacional Colombia. http://www.fce.unal.edu.co/media/files/UIFCE/Economia/Guia_Rapida_Eviews_5.0.pdf

Porter, M. (1995). Las ventajas competitivas de las naciones. In *Las ventajas competitivas de las naciones* (pp. 163–202). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2469800>

Raffo, L. y Hernández-García, E. (2021). Comercio internacional, prosperidad y desigualdad en la globalización. *Apuntes Del Cenes*, 40(71), 133 - 164. <https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n71.2021.11736>

Ramírez, J., Osorio., H. y Parra-Peña, R.(2010). *Escalafón de la competitividad de los Departamentos en Colombia*. <https://www.cepal.org/es/escalafon-de-la-competitividad-de-los-departamentos-en-colombia>

Ricardo, D. (1817). *Economía Política Y Tributación*. Ediciones Piramide. [https://www.ehu.eus/Jarriola/Docencia/Ecolnt/Lecturas/David Ricardo_Principios_VII_Comercio exterior.pdf](https://www.ehu.eus/Jarriola/Docencia/Ecolnt/Lecturas/David%20Ricardo_Principios_VII_Comercio%20exterior.pdf)

Rusconi, M. & Conti, A. (2010). Theobroma cacao L., the Food of the Gods: A scientific approach beyond myths and claims. *Pharmacological Research*, 61(1), 5–13. <https://doi.org/10.1016/j.phrs.2009.08.008>

Salerno, F. (2007). *Nomenclatura Comun Andina*. 204. https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/201164225440libro_atrc_nomenclatura.pdf

Sánchez, A., Vayas, T., Mayorga, F. y Freire, C. (2019). Evolución del Producto Interno Bruto - PIB, en el Ecuador. *Observatorio Económico y Social de Tungurahua*, 1(1), 1–4. https://fca.uta.edu.ec/v4.0/images/OBSERVATORIO/dipticos/Diptico_N60.pdf

Santander. (2014). *¿Qué es la inflación?* <https://www.santander.com/es/stories/que-es-la-inflacion>

Statistical Discovery. (2014). *Análisis exploratorio de datos*. https://www.jmp.com/es_co/statistics-knowledge-portal/exploratory-data-analysis.html

Serrano, V. (2017). *R para el análisis estadístico de datos. Introducción*. https://www.uv.es/vcoll/Temas_AED/2_Introduccion.html

Smith, A. (1776). *La Riqueza de las naciones : libros I-II-III y selección de los libros IV y V* (p. 818). http://cataleg.ub.edu/record=b1571821~S1*cat

Solano, J., Pérez, M. y Uzcátegui, C. (2017). Metodologías de Medición de la Competitividad. *II Congreso Internacional Virtual Sobre Desafíos de Las Empresas Del Siglo XXI, Febrero*, 123–130. <http://www.eumed.net/libros-gratis/actas/2017/empresas/10-metodologias-para-medir.pdf>

Universidad Complutense de Madrid. (2013). *Modelo lineal general : Hipótesis y Estimación*. 1–50. https://www.ucm.es/data/cont/docs/518-2013-10-25-Tema_3_1_EctrGrado.pdf

Vernon. (1966). *The product life cycle theory*. https://www.academia.edu/35514979/THE_PRODUCT_LIFE_CYCLE_THEORY

Zapata, V. (2015). Análisis de competitividad de los países de la Comunidad Andina de Naciones. *Revista de Economía & Administración*, 12(1), 57-83. <https://revistas.uao.edu.co/ojs/index.php/REYA/article/view/110/93>

03

El Impuesto a la Renta sobre Herencias, Legados y Donaciones en la Recaudación Tributaria del Ecuador periodo 2019-2021

**Income Tax on Inheritance, Bequests and Donations in
the Tax Collection of Ecuador for the period 2019-2021**

FECHA DE RECEPCIÓN: 14/03/2023

FECHA DE APROBACIÓN: 22/06/2023

Resumen



Gema Odalia Canchingre Álava¹

La investigación se enfocó en los datos estadísticos de la recaudación del impuesto a la renta sobre herencias, legados y donaciones, así como la actividad administrativa y operativa realizada por el ente regulador para aumentar la recaudación monetaria. El objetivo fue analizar la recaudación monetaria del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones registrados durante el periodo 2019-2021 en Ecuador. Para ello, se aplicó una metodología mixta: una de tipo de investigación descriptiva-analítica sobre los datos recolectados y la otra descriptiva-deductiva en la entrevista aplicada a experto. Los resultados permitieron encontrar que en el año 2021 existe una diferencia superior en 15 millones de dólares de la recaudación realizada durante el año 2019 y 2020; cabe destacar que estos periodos son los que tienen menor recaudación, a pesar de que existe un crecimiento progresivo, por otro lado, la recaudación del impuesto está destinada para becas de educación superior, cuyas provincias con mayor aporte son Pichincha y Guayas.

Palabras claves: Donaciones, Herencia, Impuesto a la renta, Legados, Recaudación

¹ Universidad Técnica de Manabí • gcanchingre8131@utm.edu.ec • <https://orcid.org/0000-0002-3124-6383> • Portoviejo, Ecuador

Abstract

The investigation focused on the statistical data of income tax collection on inheritances, legacies and donations, as well as the administrative and operational activity carried out by the regulatory entity to increase monetary collection. The objective was to analyze the monetary collection of income tax on inheritance, legacies and donations registered during the period 2019-2021 in Ecuador. For this, a mixed methodology was applied, a descriptive-analytical type of research on the data collected and a descriptive-deductive one in the interview applied to an expert. The results allowed us to find that in 2021 there is a difference greater than 15 million dollars from the collection made during 2019 and 2020; it should be noted that these periods are the ones with the lowest collection, despite the fact that there is progressive growth. On the other hand, the tax collection is destined for higher education scholarships, whose provinces with the greatest contribution are the provinces of Pichincha and Guayas.

Keywords: Donations, Inheritance, Income tax, Legacies, Collection



Introducción

Los impuestos en Ecuador están destinados a la construcción de obras públicas con el fin de mejorar la calidad de vida de la sociedad a través de hospitales, carreteras, unidades educativas y financiamiento para la apertura de cupos en la educación de tercer nivel. La cantidad monetaria recaudada por el ente regulador del Servicio de Rentas Internas (SRI) debe ser entregada a la máxima autoridad del gobierno para que distribuya el monto presupuestario a las instituciones públicas. Los impuestos establecidos en la nación tienen una finalidad, por tal motivo, se analiza el impuesto a la renta sobre herencias, legados y donaciones durante el periodo del 2019 al 2021.

El impuesto es pagado por el contribuyente dado que tiene el poder de utilizar los bienes muebles e inmuebles transferidos a través de herencia, legado y donaciones. El pago del impuesto por la adquisición de bienes muebles e inmuebles es declarado mediante el formulario 108, el mismo que es entregado al SRI. Las cantidades monetarias recaudadas por el SRI son entregadas a la administración pública.

Al ser un impuesto directo y progresivo, el Estado puede adquirir en cada evento una cantidad de dinero que permita aumentar las cantidades monetarias para distribuir en el país, dado que el cobro del impuesto tiene la finalidad de beneficiar el país.

El impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones aplica específicamente a la transferencia de bienes muebles e inmuebles. En base a este contexto, es necesario fundamentar las transferencias por concepto de herencia, legados y donaciones, así como el concepto de impuesto a la renta para tener un amplio conocimiento sobre los hechos que incurren en el pago del impuesto. Por otro lado, la investigación se enfoca en analizar la recaudación monetaria del impuesto a nivel nacional, a nivel de región y por provincia durante el año 2019 al 2021; de igual forma, se busca conocer las cantidades de dinero recaudadas por cada mes (Galarza et al., 2022).

¿Cómo estudiar la recaudación del impuesto a la renta sobre herencias, legados y donaciones en Ecuador durante el periodo 2019-2021?

Impuesto a la Renta

Para las personas, el impuesto es una obligación que representa una parte porcentual de dinero que es entregada a la administración tributaria; la hacienda pública ha inculcado que contribuir al Estado permite el crecimiento del país (Galarza et al., 2022). La renta se puede interpretar de diferentes maneras: puede ser el pago de alquiler de una pieza de cuarto o departamento o la cantidad de dinero ganado por la dedicación hacia una actividad laboral de la que se obtiene recursos económicos (Carvajal, 2021).

La administración tributaria menciona, a través de la Ley del Régimen Tributario Interno Art. 1, que el objeto del impuesto: “Establéese el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras” (SRI, 2017, p. 1).

Por otro lado, Rosas y Noha (2021) manifiesta que el impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones aplica al aumento del patrimonio conseguido a través de contratos, a título gratuito y por los derechos establecidos en Ecuador cuando las propiedades del fallecido se transfieren a terceros, incluyendo propiedades que se encuentren fuera del país. Para las personas extranjeras, el impuesto se aplicará solo a los bienes muebles e inmuebles que se encuentren dentro del territorio ecuatoriano (Jacho y Solís, 2021).

Fundamentos de la Herencia

Basado en los hechos romanos, se tiene dos tipos de herederos: los necesarios y extraños o voluntario (Romaguera, 1999, citado en Miguel, 2022). Los herederos necesarios se dividen en dos categorías: por un lado, a los necesarios sin más que, de acuerdo al causante, son los esclavos que se han incluido en el testamento que después de su

fallecimiento eran libres, de manera que podían tomar decisiones sobre sus vidas (Albarracín, 2019); por otro lado, tenemos al derecho propio y necesario: herederos que vivían bajo la tutela del causante o fallecido, del cual se consideran a hijos y descendientes; por último, tenemos a los extraños o voluntarios: aquellos que no se encuentran bajo el mando del causante y aceptan de manera voluntaria la herencia (Romaguera, 2018).

Los herederos necesarios son los que se encuentran bajo la dependencia del causante, de manera que es una obligación recibir la herencia la quieran o no (Amadeo, 2022). Por el contrario, los herederos extraños o voluntarios pueden decidir entre aceptar o no la propuesta ofrecida (Arias y Alarcón, 2020). Esta última es la que se ajusta a la actualidad conocida como herencia yacente donde los herederos toman decisiones entre aceptar o repudiar los bienes (Arriaga, 2021). Una vez aceptada la herencia, se produce el incremento patrimonial, donde se unen los bienes del heredero con los del causante, otorgando un aumento patrimonial al beneficiario que lo adquiere (Bautista y Delgado, 2020).

Fundamentos de Legados

Para dejar un legado se debe tener tres áreas desarrolladas en una persona: la disciplina, el orden y la puntualidad (Carvajal, 2021). La disciplina es el compromiso adquirido cuando se plantea una meta por cumplir para aprender a desarrollar habilidades o para obtener objetos materiales; de manera que para alcanzar a desarrollar esta área, la persona se propone objetivos para conseguir algo concreto (Choez, 2023). El orden es parte esencial en el proceso porque con el trascurso del tiempo las ideas principales pueden cambiar y dan la oportunidad de desestabilizar el objetivo al que se quiere alcanzar, de manera que es esencial establecer las prioridades que se tiene en la vida (Chóez, 2020). Finalmente, tenemos el área de la puntualidad que, durante el proceso, puede perder una de las dos áreas anteriores, por tal motivo, la puntualidad interviene para alcanzar a cumplir los objetivos establecidos en la vida (Collado, 2022). Se han mencionado las áreas que permiten que una persona deje un legado, pues bien, ahora vamos a entender cuando el esfuerzo alcanzado de una persona pasa a manos de otra, desde los

términos que se han planteado en el área de derecho Contreras et al., (2015). Un legado es la disposición hecha a través de un testamento, en donde el testador designa una cosa específica, genérica o pensión; donde menciona los derechos y créditos reales designados hacia el legado (Fernández, 2020).

Fundamentos de Donaciones

La donación tiene un sentido lógico que permite la transferencia de una propiedad. En términos legales, se puede presentar tres casos en las que existe la transferencia de propiedades Crespo et al., (2019): la transferencia de bienes para cubrir deudas que no se pueden pagar con dinero; transferencia para recibir un beneficio o algo a cambio; y la transferencia de forma voluntaria donde no se tiene intereses personales, más por lo contrario, es la libertad de donar (Avenidaño, 2021).

El Art. 1443 del Código Civil (2015)¹ indica que “La donación entre vivos es un acto por el cual una persona transfiere gratuita e irrevocable una parte de sus bienes a otra, que lo acepta” (p. 72). De otra manera, la donación se puede realizar a través de una escritura pública donde el fallecido manifiesta los bienes que son destinados hacia una persona o institución. Otra manera de donar es cuando se hace la transferencia de bienes en vida, donde el donatario tiene dominio de sus facultades y para finalizar el acto, la otra parte decida aceptar la donación. De acuerdo con Contreras et al., (2015) se indica que “la transferencia puede ser en efectivo, en títulos valores, a través de activos como inventario, mobiliario, vehículos, equipos, maquinaria (bienes muebles) o mediante la entrega de terrenos, galpones, edificios y viviendas (bienes inmuebles)” (p. 41).

1 Ediciones Legales, Código Civil, Art. 1402 Donaciones entre vivos, <https://www.etapa.net.ec/Portals/0/TRANSPARENCIA/Literal-a2/CODIGO-CIVIL.pdf>

Diseño de la investigación

La investigación se llevó a cabo bajo una metodología mixta con enfoque experimental, con un tipo de investigación analítica-descriptiva. Guevara et al., (2020) indicaron que “La analítica descriptiva consiste en almacenar y realizar agregaciones de datos históricos, visualizándolos de forma que puedan ayudar a la comprensión del estado actual y pasado” (p. 165). Para conocer las cantidades monetarias declaradas por los contribuyentes, se busca en la página oficial del SRI las recaudaciones de los periodos 2019-2021. El diseño se ha creado para estudiar al impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones desde un enfoque monetario, operativo y administrativo.

Informantes, autores o grupos de estudio

La información de la recaudación tributaria se obtuvo desde la página oficial del SRI donde se descargó un documento en Excel con los datos de recaudación de cada provincia, en el documento se filtró el impuesto de estudio, la cantidad de provincias a estudiar son: 7 en la región Costa, 10 en la región Sierra, 6 en la región Amazónica, una por parte de la región insular y, por otro lado, los que aún se encuentran sin dominio asignado.

La entrevista se aplicó a un experto con amplia experiencia en el área legal sobre herencia, legados y donaciones el mismo respondió abiertamente a 6 preguntas que se desarrollaron en base a las necesidades del estudio para complementar con las cifras estadísticas de recaudación.

Técnica de recolección y análisis de datos

Para obtener los datos de recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones se filtró la información desde el documento de Excel, partiendo por el tipo de impuesto a estudiar. Se descargaron tres documentos, entre ellos el de la recaudación del año 2019 hasta el 2021; se clasificó a las provincias según Costa, Sierra, Amazonía y región Insular, adicionalmente se agregó los datos de sectores aun no asignados. La información se presenta en dos tablas donde se observa la recaudación del impuesto por mes, por región, por provincia y por los años de estudio.

Posteriormente, se realizó gráficos estadísticos para comparar la recaudación entre ambos años y por región. Se clasificó cada año por separado para analizar la base porcentual que representa cada región según la recaudación global realizada durante el año, el proceso se lo realizó para las cuatro regiones del Ecuador.

Sobre la entrevista aplicada se desarrolló una base de 6 preguntas, las cuales fueron analizadas desde dos enfoques, por un lado, la acción *operativa* para el cobro del impuesto por parte del SRI y el pago del impuesto por parte de las personas o entidades que aumentan el patrimonio monetario con la adquisición de bienes muebles e inmuebles y, por otro, *administrativa* para la distribución del recurso recaudado por parte del SRI, así como la información que permite a la sociedad realizar el pago del impuesto. De manera que al analizar las preguntas se seleccionaron 6 preguntas claves para dar respuesta a las interrogantes desconocidas.

Resultados

Tabla 1

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones año 2019

		Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones año 2019											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costa	Esmeraldas	6.364	655	1.073	16.628	643	2.329	143	1.720	1.141	114	22.721	158.310
	Manabí	8.376	6.686	11.009	5.101	71.439	2.979	9.980	20.257	7.061	11.378	13.786	13.241
	Santo Domingo de los Tsáchilas	15.201	2.432	1.783	10.935	3.683	3.038	1.268	9.505	11.148	5.089	6.832	8.750
	Santa Elena	1.369	8	99	1.451	3.111	318	4.360	3.117	778	2.199	1.081	20
	Guayas	90.404	308.071	858.845	138.754	273.360	606.715	238.977	93.526	84.790	143.170	396.774	573.544
	El Oro	25.637	19.358	16.197	7.056	6.303	11.543	6.956	1.989	6.469	9.018	126.548	33.302
	Los Ríos	798	197	1.796		178		1.474	6.848	6.496	1.510	498	9.205
Sierra	Azuay	83.489	71.280	119.260	36.229	102.788	63.022	27.571	28.813	51.560	60.772	21.355	48.945
	Bolívar			136	160	2.123	706		734				259
	Cañar		1.403	3.522	453	31.595	49	44.709	7.620	2.002	684	2.069	4.558
	Carchi			653	162			20.152	8.004	11.398	773	2.159	4.069
	Chimborazo	6.657	97	5.989	990	1.882	936	1.371	6.546	4.017	11.151	671	25.161
	Cotopaxi	46.583	10.698	14.435	27.311	11.007	16.429	15.891	1.488	10.377	11.236	594	12.388
	Imbabura	228.992	39.868	8.226	39.169	27.926	9.353	52.554	32.425	89.640	22.711	62.718	59.101
	Loja	9.597	7.412	27.189	26.274	9.821	13.821	2.945	11.319	13.184	13.779	13.149	60.851
	Pichincha	789.242	603.085	542.907	665.005	537.262	959.186	614.843	8.437.452	389.222	1.107.153	687.568	1.249.928
	Tungurahua	66.708	41.965	47.883	35.931	40.388	51.157	49.196	90.463	63.344	52.970	52.089	85.953
Amazonia	Napo		2.535	330	330		330	330	330		330	3.195	2.354
	Sucumbíos	4.084			1				431				
	Orellana	691	3.260	784	947	624	1.471	1.197	624	4.333	340	340	
	Pastaza	164	2.439	268	2.896	168	170	988	1.140	202	1.347	1.302	217
	Morona Santiago			2.175				2.078	4		426		380
	Zamora Chinchipe				1.033					677	1.680	98	118
Galápagos	1.297	76	7.557	76	2.346		2.126	21	4.222	126	3.298	1.473	
Sin dominio asignado		4.273	2.169	5.482	598	37	3.352	375	265	1.374	1.305	9.459	81.826

Nota. Información elaborada por el autor, tomado de Servicios de Rentas Internas, 2023.

Análisis:

En la Tabla 1 se observa que las cantidades monetarias recaudadas durante el año 2019 del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones, en la provincia de la Costa, lidera la provincia del Guayas durante todos los meses, pero especialmente en el mes de marzo obtuvo la cantidad de dinero con mayor aporte para el ente regulador. La provincia de El Oro es la segunda provincia de la Costa que aporta en mayor medida en la declaración del impuesto, seguido de la provincia de Esmeraldas. La provincia de Los Ríos no realizó declaraciones del impuesto a la renta durante los meses de abril y junio.

En la región Sierra se observa que la provincia de Pichincha, en el año 2019, realizó la mayor declaración del impuesto sobre herencia legados y donaciones; en el mes de agosto se observa que la suma de dinero recaudado superó a la suma de todos los meses restantes de la provincia de Pichincha, representado en un 50,8%. Por otro lado, la segunda provincia con mayor recaudación es la provincia del Azuay y entre las provincias con menor aporte se destacan las provincias de Bolívar y Carchi.

En la región Amazónica se observa que la provincia de Orellana registra la mayor recaudación en todo el año. Por otro lado, existen provincias que no han realizado declaraciones durante todos los meses, entre ellos las provincias de Orellana, Napo, Sucumbíos, Morona Santiago y Zamora Chinchipe; es decir, de las 6 provincias, 5 de ellas no han realizado declaraciones durante todos los meses.

En el Archipiélago de Galápagos se observa que en el mes de septiembre se realizó la recaudación del impuesto con mayor cantidad monetaria y que en el mes de junio no se realizó declaraciones. Por último, se registran cantidades monetarias sin dominio asignado, sin embargo, se destaca que durante todos los meses se realizó aporte para el SRI y que la cantidad monetaria supera a las cantidades monetarias recaudadas en la región Amazónica y región Insular. Cabe destacar que durante el año 2019, en el mes de febrero, se presentó el primer caso de coronavirus y en el mes de marzo el presidente decretó Estado de Excepción en todo el territorio del Ecuador

A continuación, se presenta la recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones durante el periodo del 2020:

Tabla 2

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones año 2020

		Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones año 2020											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costa	Esmeraldas	9.948	59.866	27.414		16.955	869	42.310	8.955	7.392	34.199	5.198	9.195
	Manabí	8.216	11.004	7.580	4.728	7.741	16.624	12.246	20.713	14.972	9.263	14.620	674.600
	Santo Domingo de los Tsáchilas	8.745	4.069	3.933	12.359	2.865	54.972	10.304	6.162	33.820	15.340	11.500	16.850
	Santa Elena	6.313	456	2.751			5.219	6.114	148	149	25.456	4.592	1.765
	Guayas	892.389	278.586	493.875	60.869	122.666	431.186	307.868	516.998	253.465	938.801	440.528	758.464
	El Oro	15.138	21.746	186.925	49	49	7.221	25.406	42.177	154.479	116.049	19.214	159.925
	Los Ríos	7.920	572	7.496		430	31.141	16.838	7.726	8.774	10.870	13.717	11.729
Sierra	Azuay	141.046	164.804	43.697	4.504	30.051	73.304	33.638	27.982	56.643	202.697	110.085	469.896
	Bolívar		651	94	95		191	1.783	97	98	114	3.308	6
	Cañar	13.797	1.643	1.609	396	1.115	2.040	10.316	3.939	6.450	1.608	451	6.136
	Carchi	3.983	777	5.277	427		1.808	2.298	2.691	752	44.099	42.582	9.697
	Chimborazo	2.366	9.427	901		1.583	3.454	18.403	7.133	6.870	17.313	18.255	14.609
	Cotopaxi	55.159	48.318	30.372	113	5.932	10.398	2.926	22.161	54.703	15.708	43.855	13.168
	Imbabura	13.079	44.454	12.412	19.507	87.465	5.893	26.942	71.746	10.046	173.204	404.208	895.366
	Loja	54.615	44.383	2.587	1.622	674	17.344	8.529	14.022	10.317	43.281	24.603	42.929
	Pichincha	842.746	431.284	502.594	346.769	181.297	1.445.514	2.654.776	697.268	1.045.023	428.889	1.441.179	1.271.651
	Tungurahua	94.289	148.651	14.015	55.291	56.453	64.105	67.142	330.246	71.026	106.076	87.116	89.620
Amazonia	Napo	330	899	75			1.559	958	8.669	967	4.031	4.969	16.053
	Sucumbíos	312		1.213			508		3.627	925	1.275	369	32.715
	Orellana	370				340	4.699	2.062	7		1.626	72	1.791
	Pastaza	178	180	256	190	184	200	2.094	418	1.602	3.830	1.190	2.841
	Morona Santiago	232	877			97		97	1.764	525		2.814	137
	Zamora Chinchipe		473	254		4.561		38				6.281	
Galápagos	1.730	125			63	1.219	472	881	140	15.191		1.039	
Sin dominio asignado		97.312	186	5.759	6.245	10.446	7.456	3.803	4.891	10.912	11.948	5.461	10.105

Nota. Información elaborada por el autor, tomado de Servicios de Rentas Internas, 2023.

Análisis:

En la Tabla 2 se pueden observar las cantidades monetarias registradas en la página oficial del SRI, correspondiente a las declaraciones realizadas por los contribuyentes durante el año 2020, por el concepto de impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones. Los rubros se han clasificado por región, provincia y mes; de manera que se pudo conocer los flujos de dinero receptados por el ente público. A simple vista se identificó que la provincia de Pichincha, perteneciente a la región Sierra, en el mes de junio, obtuvo la mayor recaudación durante todo el año.

Por otro lado, las casillas que se encuentran en blanco no mantienen información sobre recaudación monetaria, como en el caso de la región Costa las provincias de Esmeraldas, Santa Elena y Los Ríos, en la región Sierra las provincias de Bolívar, Carchi y Chimborazo, en la región Amazónica 5 provincias de 6 no tuvieron recaudación monetaria en los diferentes meses durante el año. Además, en cuanto a cantidades monetarias, la provincia de Bolívar es la que menos recaudó durante el año 2020, según lo identificado en el mes de diciembre.

Cabe mencionar que los datos que guarda el SRI en sus plataformas digitales es de conocimiento público, por lo cual, es importante indicar que existen sectores que no están asignados en el mapa del Ecuador, pero que sí registran las cantidades de dinero recaudadas durante cada mes, tal como se muestra al final de la tabla. Por otro lado, el SRI, en su tabla dinámica presentada anualmente, clasifica a los impuestos; de manera que es importante indicar que el impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones está clasificado en dos partes: impuesto a la renta sobre ingresos de herencia y legados e impuesto a la renta sobre ingresos de donaciones.

La información sobre el dinero recaudado en cuanto al impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones durante el año 2020 permite realizar un análisis con los datos registrados durante la recaudación del mismo impuesto durante el año 2021.

Tabla 3

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones año 2021

		Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones año 2021											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costa	Esmeraldas	1617,71	2125,84	3963,85	2444,97	42913,59	3007,48	7750,06	5529,37	3296,94	2697,89	6400,82	1544,89
	Manabí	33859,09	34786,2	323230,6	4792,48	24699,29	388876,32	33435,66	39679,73	372434,51	8531,57	20515,65	23887,12
	Santo Domingo de los Tsáchilas	41177,35	15004,35	19542,61	17621,65	7157,23	37673	21876,33	46078,14	14653,89	9619,71	17561,83	16866,37
	Santa Elena	2964,18	6474,95	7595,39	28221,27	159,06	9189,41	6167,09	1667,86	10523,88	626,29	1585,1	988,92
	Guayas	441141,69	254084,53	242351,37	160242,77	306701,8	989811,02	239916,56	777007,11	289757,99	145867,62	447700,69	230076,94
	El Oro	61362,67	148614,41	44271,86	26726,35	18979,3	28832,89	7531,61	311681,44	75508,97	40633,95	99321,89	60509,8
	Los Ríos	47438,91	2766,81	5978,3	18647,36	7777,64	5186,65	19223,8	12124,56	4131,79	5235,18	8255,37	66518,21
Sierra	Azuay	236785,94	595937,48	297044,27	73756,09	66246,89	119770,47	60410,99	137128,16	99962,85	166867,98	103164,55	123510,59
	Bolívar	4520,65	341,06	6798,8	680,18	1207,59	651,06	638,55	8551,82	710		182,05	1108,68
	Cañar	19246,34	22865,15	28202,67	119172,24	9686,38	11308,78	51855,63	50053,24	12677	20494,15	4679,61	3529,43
	Carchi	3765,81	1982,66	17372,9	3837,16	3925,34	14693,77	6418,33	6170,36	860,78	6365,55	3783,34	3341,43
	Chimborazo	7387,99	6291,42	11917,97	9699,75	61812,64	11656,5	16762,43	28849,43	27361,62	9194,29	5932,77	16839,92
	Cotopaxi	8411,69	13311,24	21736,22	16935,1	19459,57	14197,16	10171,01	8637,69	32712,01	20540,63	5902,93	27475,58
	Imbabura	178071,73	105175,07	46208,21	47602,59	43984,89	66843,13	82853,9	48309,02	30154,56	73760,02	39962,94	47464,13
	Loja	19229,48	18780,36	194991,19	25114,36	15382,96	6344,19	10904,55	545941,46	68495,37	470452,03	14514,27	30243,65
	Pichincha	889759,96	5090854,2	655433,21	627121,51	892528,59	12783538,4	987718,55	1493482,08	528591,62	537357,17	631361,77	682000,74
	Tungurahua	61481,47	70690,7	86990,45	64076,56	111753,96	99579,66	109362,52	67421,55	94103,08	30387,11	31878,82	62629,99
Amazonía	Napo		122,61	1757	3256,25	794,24	2973,24	3682,52	12533	2042,56	3373,46	537,83	3510,22
	Sucumbios	11056,48	6141,36	316,69	4671,49	4437,29	149,29	3187,64	1014,43	1430,95	548,71	2087,86	891,2
	Orellana			4622,65	8834,41	813,44	2928,8	42457,43	287,9	1057,1	252,98	1680,99	622,49
	Pastaza	7436,92	77,13	533,64	251,07	773,16	1498,84	2939,74	6092,23	2720,23		2413,14	2185,45
	Morona Santiago	21,68	836,08	2662,31	1136,78	4623,73	1215,04	70,67	406,42		2793,82		
	Zamora Chinchipe		4899,26	4940,42	0,01		2015,12	1585,21	3692,81		8949,86	4255,9	
Galápagos	5461,58	1369,47	654,66		3892,74	7519,47	903,44	1194,21	1226,28	3045,14	591,98	1589,8	
Sin dominio asignado		22.114	8.125	12.195	34.773	15.575	20.412	5.598	16.553	6.656	3.828	37.449	3.716

Nota. Información elaborada por el autor, tomado de Servicios de Rentas Internas (SRI, 2023).

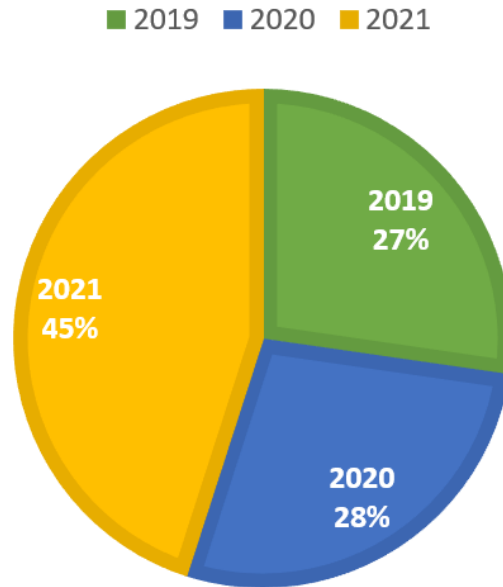
Análisis:

En la Tabla 3 se pueden observar las cantidades monetarias recaudadas del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones clasificadas por región, provincias y meses que corresponden al año 2021. De acuerdo a lo recaudado se puede identificar que en la provincia de Pichincha, en el mes de agosto, se registra la mayor recaudación en el año; por otro lado, la provincia de Morona Santiago, en el mes de enero, registra la menor recaudación durante el año 2021. También se puede observar que en la región Sierra, la provincia de Bolívar, en el mes de octubre, no registra valores. En cambio, en la región Amazónica 5 de las 6 provincias no registran valores en diferentes meses, en este caso, en el mes de enero la provincia de Napo, Zamora Chinchipe y Orellana. En cambio, la provincia de Pastaza no registra datos en el mes de octubre y en la provincia de Morona Santiago no registra saldos en los meses de septiembre, noviembre y diciembre.

En base a los datos registrados, se procede a conocer los datos estadísticos de recaudación de cada año a través de gráficos porcentuales del año 2019 al 2021.

Figura 1

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones en el Ecuador durante el 2019-2021



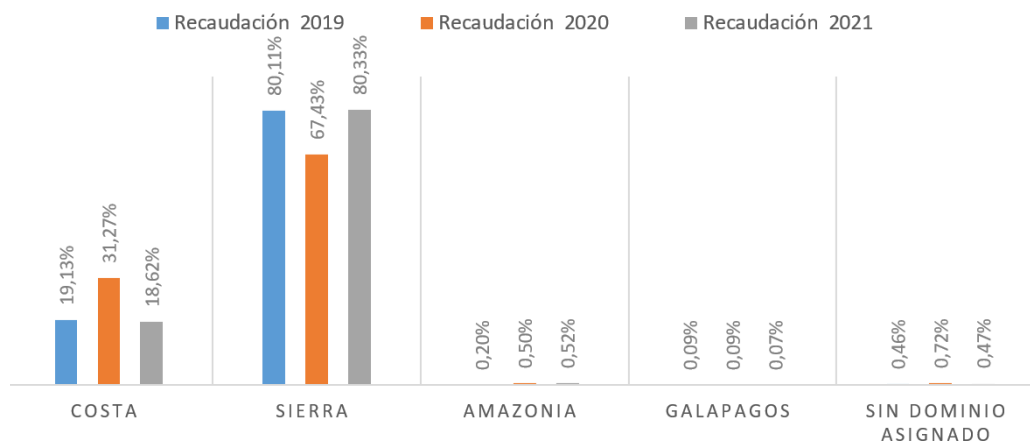
Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

Análisis:

La recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones en el año 2019 corresponde al 27%, con un total de 24.0 millones; durante el año 2020, corresponde al 28%, con un total de 24.3 millones de dólares; y para el 2021 representa al 45%, con una aproximación a los 39,6 millones de dólares. Es de indicar que las cifras son globales a nivel nacional del Ecuador, por tal motivo, se presentan las cifras que representa cada región.

Figura 2

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones por región desde el 2019-2021



Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

Análisis:

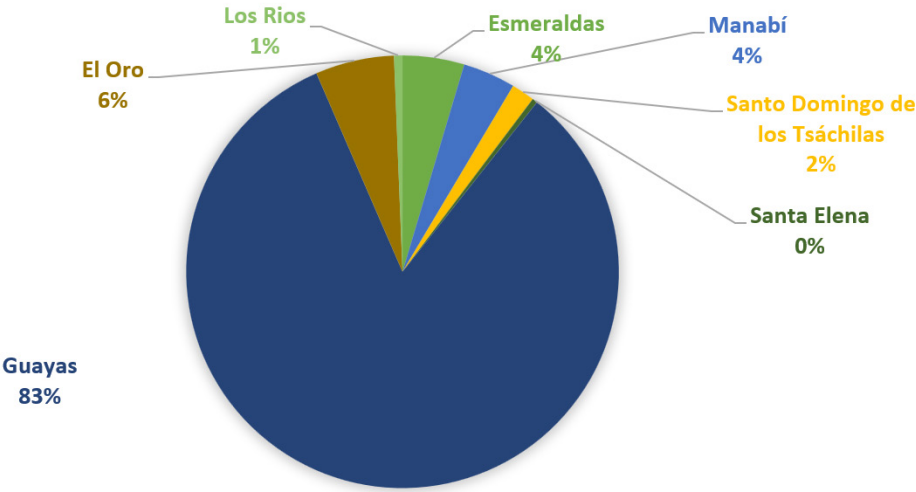
La recaudación del año 2021 es de aproximadamente 39.6 millones de dólares que representa a la recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones, del cual en la región Costa se recaudó el 18,62%, en la región Sierra el 80,33%, en la Amazonía el 0,52%, en Galápagos el 0,07% y en los lugares sin dominios asignados, el 0,47%. Por otro lado, en el año 2020, se recaudó más de 24.3 millones de dólares: el porcentaje recaudado en la Costa es del 31,27%; en la Sierra, el 67,43%; en la Amazonía, el 0,50%; en Galápagos, el 0,09% y en los lugares sin dominio asignado se mantiene el 0,72% del total de la recaudación. Por otro lado, en el año 2019, se recaudó aproximadamente 24,0 millones de dólares de los cuales el 19,13% corresponde a la Costa, el 80,11% en la Sierra, el 0,20% en la Amazonía, el 0,09% representa a Galápagos y el 0,46% forma parte de las recaudaciones realizadas en lugares sin dominio asignado.

Se ha podido conocer los porcentajes de recaudación que corresponden al valor total del año dividido por cada una de las regiones del Ecuador y de los lugares sin dominio. A continuación, se presenta la información de las cifras correspondientes según la región y a las provincias que intervienen en cada una de ellas para conocer la aportación de cada provincia de acuerdo al impuesto de investigación.

Costa

Figura 3

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones en la región costa según sus provincias durante el 2019



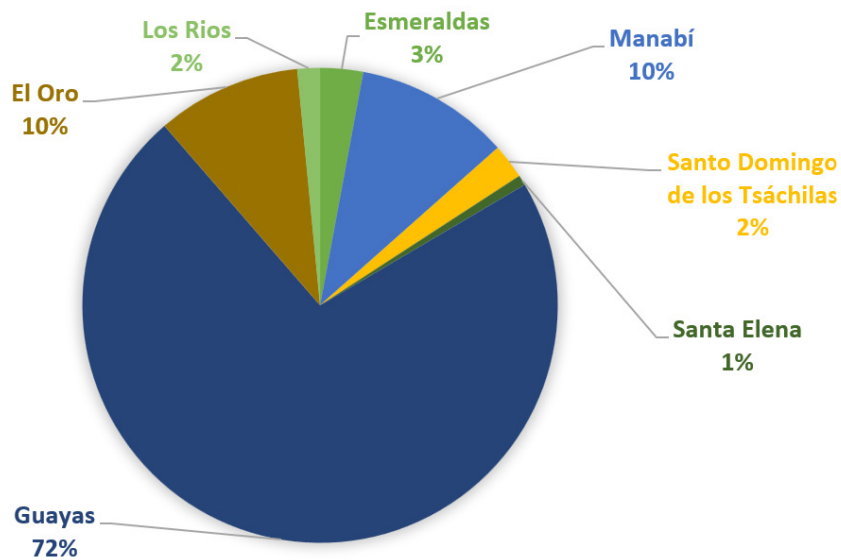
Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

Análisis:

La región Costa está conformada por 7 provincias; se sabe que de los 24 millones de dólares recaudados, el 19,13% pertenece a la región Costa, que recaudó aproximadamente 4.5 millones de dólares en el año 2019. En la Figura 3 se observa que el 83% de la recaudación pertenece a la provincia del Guayas, un 6% a El Oro, el 4% a Manabí y Esmeraldas, un 2% para la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, el 1% a El Oro y 0% para Santa Elena. Por otro lado, se puede observar que la mayor parte de recaudación se concentra en la provincia del Guayas y con menor recaudación en la provincia de Santa Elena.

Figura 4

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones en la región costa según sus provincias durante el 2020



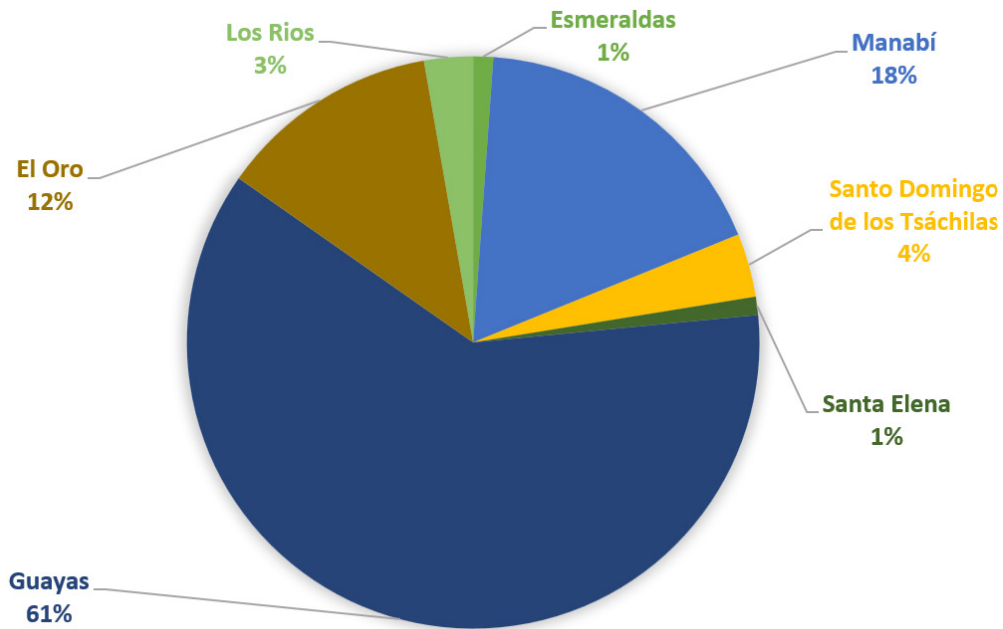
Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

Análisis:

La región Costa está conformada por 7 provincias; se sabe que de los 24 millones de dólares recaudados el 31,27% pertenece a la región Costa. De manera que en la Figura 4 se observan los datos monetarios de aproximadamente 7.5 millones de dólares, de los cuales el 72% pertenece a la provincia del Guayas, un 10% a El Oro y Manabí, un 3% corresponde a Esmeraldas, un 2% a la provincia de Los Ríos y Santo Domingo de los Tsáchilas y Santa Elena representa el 1%. Por otro lado, se puede observar que la mayor parte de recaudación se concentra en la provincia del Guayas y con menor recaudación en la provincia de Santa Elena.

Figura 5

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones en la región costa según sus provincias durante el 2021



Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

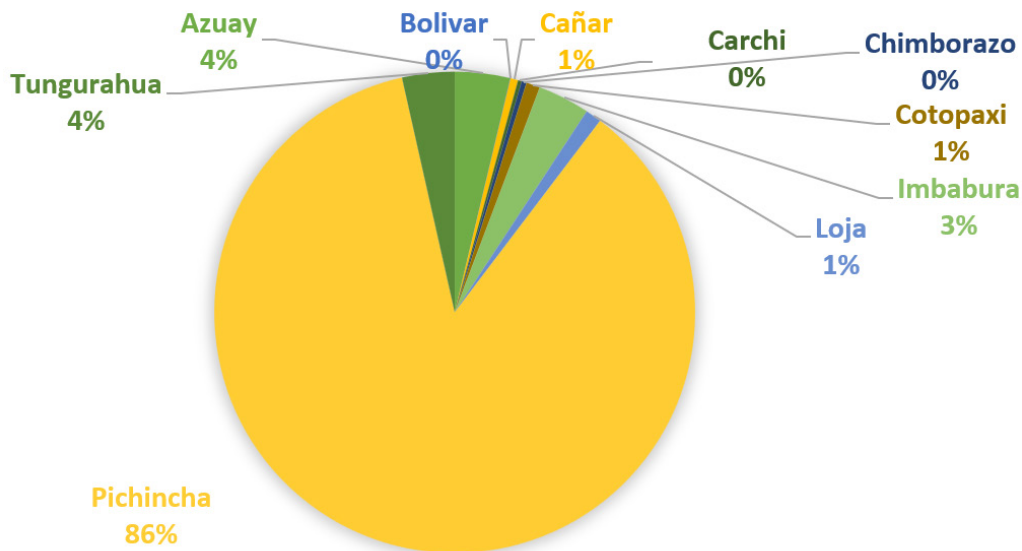
Análisis:

La recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones del año 2021 es de aproximadamente 39.6 millones de dólares, de los cuales la región Costa mantiene el 18,62% que corresponde a 7.3 millones de dólares. En la Figura 5 se observa que el 61% está conformado por la provincia del Guayas, el 18% por la provincia de Manabí, el 12% por la provincia de El Oro, el 4% por la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, el 3% por la provincia de Los Ríos y el 1% está conformada por la provincia de Esmeraldas y también por la provincia de Santa Elena. Es de mencionar que la mayor recaudación se realiza por la provincia del Guayas.

Sierra

Figura 6

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones en la región sierra según sus provincias durante el 2019



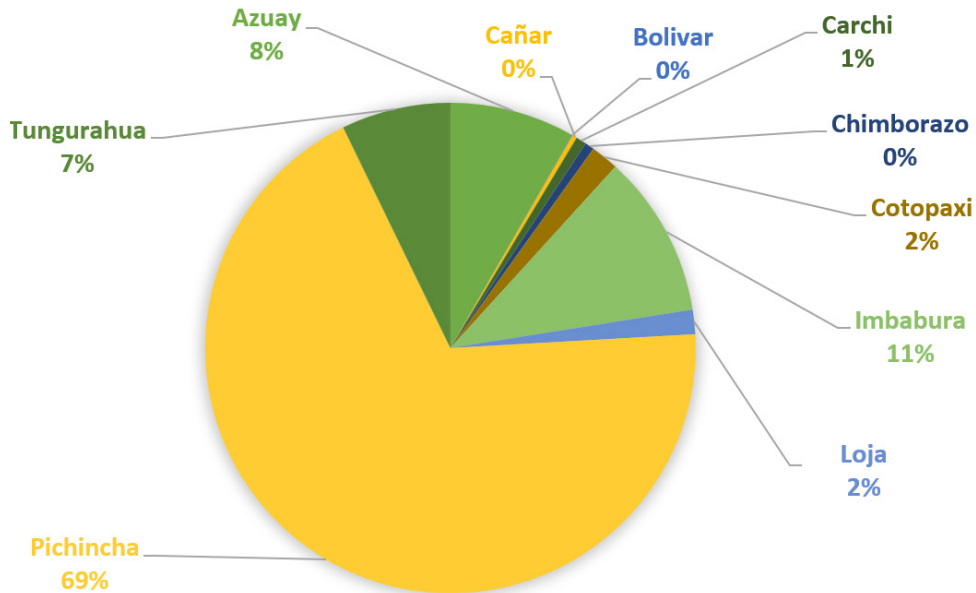
Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

Análisis:

La región Sierra está conformada por 10 provincias y la recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones del año 2019 es de 24.0 millones de dólares. La región Sierra ha recaudado el 80,11%, que en cifras monetarias es 19.2 millones de dólares aproximadamente. De manera que en la Figura 6 se analiza la recaudación por provincia, donde el 86% está representado por la provincia de Pichincha, el 4% lo representa la provincia de Azuay y Tungurahua, el 3% la provincia de Imbabura, el 1% lo representa las provincias de Loja y Cotopaxi y el 0% se encuentra representado por las provincias de Chimborazo, Carchi y Bolívar. Por otro lado, la provincia con mayor aportación es la de Pichincha y es justamente donde se encuentra la capital del país.

Figura 7

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones en la región sierra según sus provincias durante el 2020



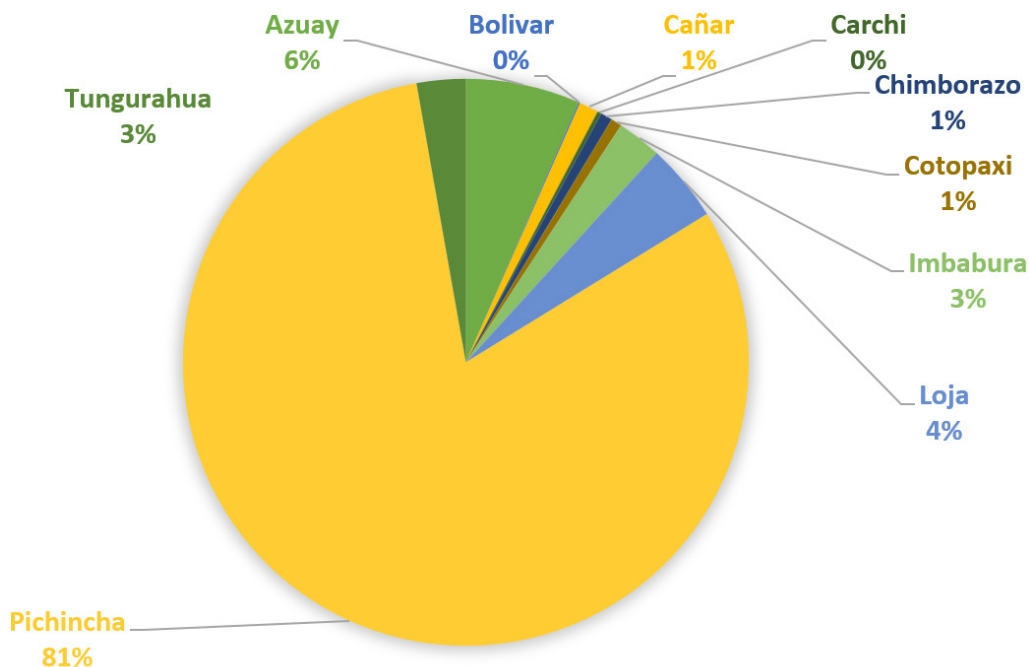
Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

Análisis:

La región de la Sierra está conformada por 10 provincias que son parte del Ecuador, la recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones del año 2020 es de 24 millones de dólares. La región Sierra ha recaudado el 67,23%, que en cifras monetarias es 16.4 millones de dólares aproximadamente. De manera que en la Figura 7 se observa que el 69% lo ha recaudado la provincia de Pichincha, el 11% la provincia de Imbabura, el 7 % la provincia de Tungurahua, el 8% la provincia del Azuay, el 2% la provincia de Cotopaxi y de Loja, el 1% pertenece a la provincia de Carchi y un 0% entre la provincia de Chimborazo, Cañar, y Bolívar.

Figura 8

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones en la región sierra según sus provincias durante el 2021



Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

Análisis:

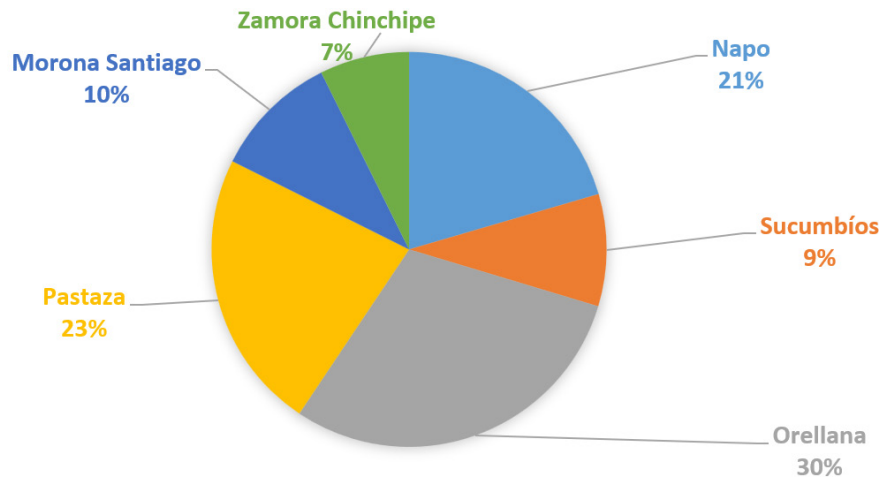
La recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones del año 2021 es de aproximadamente 39.6 millones de dólares, la región Sierra ha recaudado el 80,33%, que en cifras monetarias es 31.8 millones de dólares. En la figura 8 se observa que el 81% lo ha recaudado la provincia de Pichincha, el 6% la provincia de Azuay, el 4% la provincia de Loja, el 3% la provincia de Tungurahua e Imbabura, el 1% las provincias de Cañar, Chimborazo y Cotopaxi y con un 0% las provincias de Bolívar y Carchi. De manera que la provincia de Pichincha es la que representa en mayor medida la recaudación del impuesto.

A continuación, se presenta la información estadística de la región Amazónica, de acuerdo a los datos obtenidos en la página del SRI durante la recaudación del año 2019 al 2021.

Amazonía

Figura 9

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones en la región amazónica según sus provincias durante el 2019



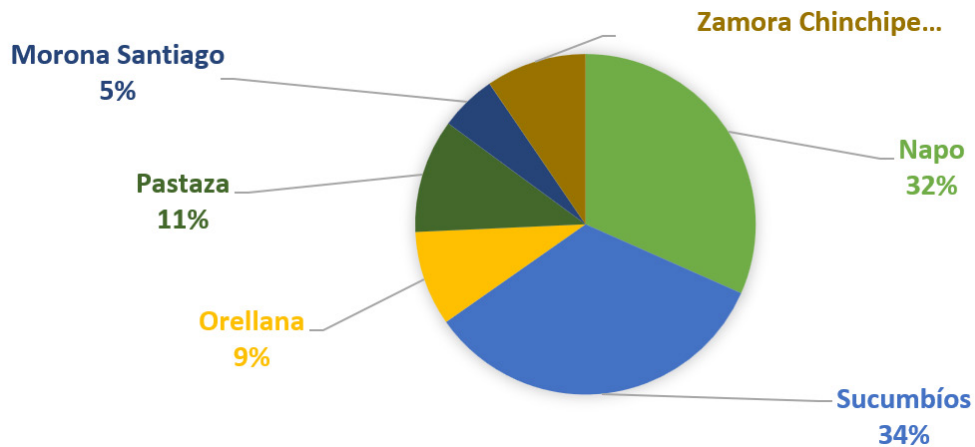
Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

Análisis:

La región Amazónica está conformada por 6 provincias que forman parte del Ecuador. La recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones en el año 2019 es de 24.0 millones de dólares, de los cuales el 0,20% (49.161 dólares) lo ha recaudado la Amazonía. En la figura 9 se observa que el 23% lo ha recaudado la provincia de Pastaza, el 30% la provincia de Orellana, el 21% la provincia de Napo, el 10% la provincia de Morona Santiago, el 9 % la provincia de Sucumbíos y el 7% corresponde a la provincia de Zamora Chinchipe.

Figura 10

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones en la región amazónica según sus provincias durante el 2020



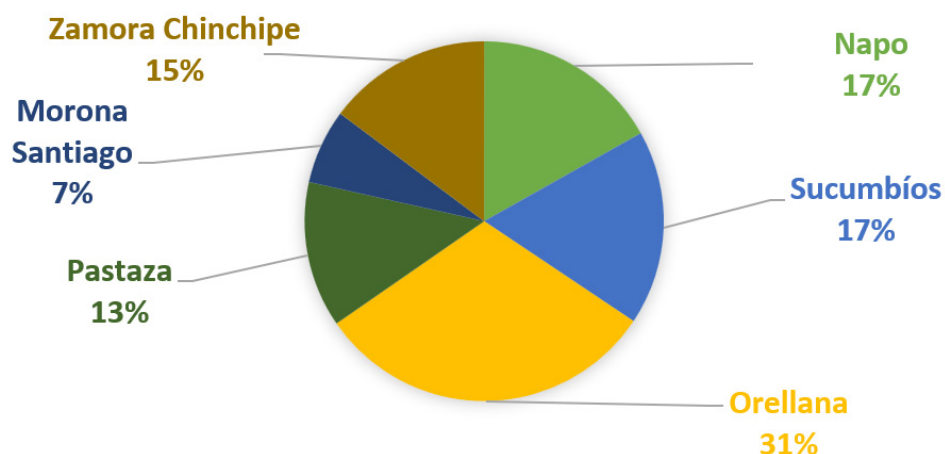
Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

Análisis:

La recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones en el año 2020 es de 24.3 millones de dólares, de los cuales el 0,50% lo ha recaudado la Amazonía, que corresponde a 121.735 dólares. En la Figura 10 se observa que el 34% lo ha recaudado la provincia de Sucumbíos, el 32% la provincia de Napo, el 11% la provincia de Pastaza, el 9 % la provincia de Zamora Chinchipe y Orellana y el 5% la provincia de Morona Santiago. De manera que la mayor recaudación del impuesto lo ha realizado la provincia Napo y Sucumbíos durante el año del 2020.

Figura 11

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones en la región amazónica según sus provincias durante el 2021



Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

Análisis:

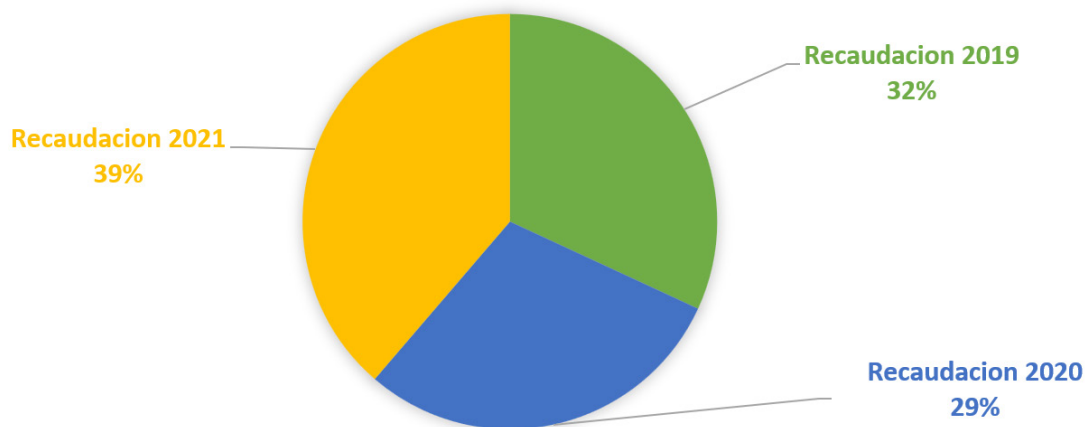
La recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones durante el año 2021 es de 39.6 millones de dólares, de los cuales el 0,52% lo ha recaudado la Amazonía que corresponde a 205.101, 18 dólares. De manera que en la Figura 11 se observa que el 31% lo ha recaudado la provincia de Orellana, el 17% la provincia de Napo y Sucumbíos, el 15% la provincia de Zamora Chinchipe, el 13% lo representa la provincia de Pastaza, el 7% de la provincia de Morona Santiago. De manera que la provincia con mayor aportación es la de Orellana.

A continuación, se presentan las cifras de la región Insular, donde se encuentran las Islas Galápagos. Aquí se resume la recaudación de impuesto desde el 2019 hasta el 2021.

Galápagos

Figura 12

Recaudación del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones en la región insular durante el 2019-2021



Nota. Información elaborada por el autor, tomado del SRI; Estadísticas Generales de Recaudación-Registro Histórico Anual, 2023.

Análisis:

La región Insular, también conocida como Islas Galápagos, se encuentra ubicada en el Océano Pacífico. Su recaudación del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones durante el año 2019 fue de 24.0 millones de dólares, de los cuales el 0,09% corresponden a la cantidad monetaria aportada por la región. Durante el año 2021, la recaudación monetaria fue de 24.3 millones de dólares, de los cuales el 0,09% corresponde al aporte de Galápagos. Por otro lado, durante el 2021, la recaudación del impuesto fue de 39.6 millones de dólares, la parte que corresponde a Galápagos es del 0,07%, lo que en datos monetarios es de 22.618, 20.850 y 27.448 dólares respectivamente, de acuerdo a lo

observado en la Figura 12. El gráfico indica la recaudación global entre los tres años, donde el 39% corresponde al año 2021, el 29% al año 2020 y el 32% al año 2019.

Tabla 4

Resultado de entrevista aplicada a experto sobre el impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones

N	Dimensión	E1
1	Finalidad del impuesto	Es un impuesto directo que grava a las manifestaciones de riqueza de las personas que reciben un legado o donación, de manera gratuita, en virtud de la renta percibida.
2	Destino de las cantidades monetarias	<p>Becas para la educación superior preferentemente a:</p> <p>Miembros de comunidades</p> <p>Nacionalidades indígenas</p> <p>Pueblo afroecuatoriano</p> <p>Montubios</p> <p>Migrantes</p> <p>Hijos de madres jefas de hogar</p>
3	Beneficios de pagar el impuesto	El beneficio es dirigido a la sociedad en general.
4	Control del pago del impuesto por parte del SRI en cada adquisición	<p>-Gestionar la recaudación del tributo a través de la gestión pública.</p> <p>-Aplicar las facultades: determinadora, recaudadora, resolutoria o sancionadora.</p> <p>-Aplicar los reglamentos de la ley vigentes para garantizar el cumplimiento tributario del ciudadano.</p> <p>-Respetar las garantías y derechos de los ciudadanos.</p>

5	Acciones operativas para incrementar la recaudación monetaria	<ul style="list-style-type: none"> -Coordinar con otras instituciones públicas el manejo de información sobre bienes de propiedades de las personas que dejan bienes por herencia o por donaciones. -Realizar gestiones para el cumplimiento voluntario luego de la delación, fallecimiento o acto de donación.
6	Motivo de la falta de declaración del impuesto	<ul style="list-style-type: none"> -Inexistencia de información sobre la acción operativa que facilite realizar la declaración. -Existe el espectro de no declarar y pagar voluntariamente.

Nota. Entrevista aplicada a un experto y realizada por el autor.

Análisis:

Los puntos más relevantes en la entrevista se observan en la pregunta 2, 4, 5 y 6 porque se puede conocer a qué grupos sociales específicamente están destinadas las recaudaciones del impuesto y el beneficio de aplicar a una beca para la formación profesional de estudiantes de tercer nivel, según Espinoza et al. (2021). Por otro lado, el experto afirma que la administración tributaria tiene control sobre la declaración del impuesto a través de la gestión pública, además, indica que las acciones operativas para aumentar la recaudación del impuesto se puede coordinar entre instituciones públicas para detectar e informar la transferencia de propiedades y afirma que la falta de declaración se debe por la inexistencia de información y porque siempre se ha creído, por parte de la sociedad en general, que existe el espectro de no declarar y pagar voluntariamente (Escalante, 2020).

Discusión

La recaudación monetaria del impuesto a la renta sobre herencia legados y donaciones durante el periodo del 2020 representa el 38% a comparación del 2021, con un 62%, es decir, durante el 2021, se realizaron más transferencias de bienes muebles e inmuebles Suárez (2019). Dado que es un impuesto directo y progresivo que graba a las riquezas patrimoniales, sin embargo, la cantidad de dinero a declarar dependerá de la tarifa designada por el SRI. Por otro lado, la tabla presentada en la investigación de Jacho y Solís (2021) mencionan que la cantidad recaudada durante el 2020 es de 24.352.571,39, mientras que en la filtración de información se ha podido conocer que la cantidad recaudada es de 24.370.939, 01, por lo que existe una diferencia de 18.367,62.

Por otro lado, en la investigación realizada por Mazaquiza et al. (2022) mencionan que la recaudación de la provincia de Imbabura, durante el 2020, es de 1.764.320, las cuales se encuentran divididas en los dos partes del impuesto: por un lado, impuesto a la herencia y, por otro lado, el impuesto por donaciones. Lo cual en la investigación realizada se pudo afirmar que las cantidades coinciden con las que se han filtrado por el impuesto.

Se realizó una búsqueda de información en la página del SRI para conocer sobre el proceso a seguir durante la declaración del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones; se logró encontrar definiciones, la tabla que grava al impuesto, pero casos demostrativos no se presentan. Por otro lado, un estudio realizado por Giler y Valencia (2020) comparten un manual para determinar el impuesto de herencia a pagar en Ecuador, la información se encuentra en la página 81 hasta la página 106, donde presentan un caso práctico y terminan la declaración con el formulario 108 que es el asignado para la declaración del impuesto.

Conclusión

Se concluye que, antes de la pandemia, la recaudación del impuesto no tenía limitantes para su recaudación, sin embargo, durante la pandemia y con las limitantes existentes por el Estado de Excepción, se logró superar la recaudación del impuesto del año anterior y después de la pandemia se registra en la base de datos del SRI una recaudación que aumenta a 15 millones adicionales a la recaudación del año 2019 y 2020.

Se determina que el impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones se ha creado para ser destinado a becas en la educación superior y que gran parte de la recaudación monetaria es realizada por las provincias de Pichincha y Guayas. Por otro lado, el desconocimiento de la sociedad sobre el proceso de la declaración del impuesto impide incrementar los valores recaudados por el SRI, así mismo, se puede identificar que las ciudades con mayor población cumple con las operaciones legales de transferencia bajo la normativa de la ley, es decir, tienen conocimiento sobre el proceso e incluso por el nivel de educación que se ha desarrollado en la ciudad.

La investigación ha permitido reconocer que existen lugares aún no asignados en el Ecuador y que contribuyen significativamente a la recaudación del impuesto, dado que la recaudación supera la cantidad recaudada en la región Amazónica y región Insular, en el año del 2020. Por otro lado, se recomienda realizar investigaciones del impuesto a la renta sobre herencia, legados y donaciones enfocadas en la recopilación de casos prácticos con la aplicación del formulario.

Referencias

Alarcón, A. (2020). *El Impuesto a las Herencias, Legados y Donaciones y su aporte en la recaudación tributaria en la provincia de Tungurahua, períodos 2016-2019* [Tesis de Pregrado, Universidad Técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/31734>

Albarracin, A. (2019). *La inalterabilidad del derecho de propiedad del titular registral en la transferencia de la propiedad inmueble y el tráfico ilegal de bienes inmuebles* [Tesis de Maestría, Universidad Nacional del Altiplano]. <https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/3280744>

Amadeo, M. (2022). *Impuesto sucesiones y donaciones: evolución y comparativa marco autonómico y Europeo* [Tesis de Maestría, Universidad Europea]. <https://hdl.handle.net/20.500.12880/4219>

Arias, M. y Alarcón, A. (2020). *El Impuesto a las Herencias, Legados y Donaciones y su aporte en la recaudación tributaria en la provincia de Tungurahua, períodos 2016-2019* [Tesis de Pregrado, Universidad Técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/31734>

Arriaga, G. (2021). *El impuesto sobre sucesiones y donaciones: análisis, perspectiva nacional e internacional y posible supresión* [Tesis de Maestría, Universidad de Valladolid]. <https://uvadoc.uva.es/handle/10324/47154>

Avendaño, K. (2021). *Estilos de vida y estrés en pacientes con hipertensión arterial de un centro de salud de Barreiro-Babahoyo, 2021*.

Barreiro, M. (2019). Los puntos de conexión del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en el Concierto Económico. En I. Merino y J. A. Ugartemendia (Eds.), *Concierto Económico y puntos de conexión* (pp. 273-292). Erasmus+. <https://www.ituna.eus/wp-content/uploads/2020/04/concierto-economico-y-puntos-conexion-inklings-18-dig.pdf#page=273>

Bautista, J. y Delgado, J. (2020). Evaluación de la gestión administrativa para mejorar el desempeño laboral en la gestión municipal. *Ciencia Latina*, 4(2). doi:10.37811/cl_rcm.v4i2.189

Carvajal, A. (2021). Revisión teórica de los cinco pasos de la NIIF 15: Nuevo modelo de reconocimiento de ingresos ordinarios. *La habana*, 15(2), 1-17. http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2073-60612021000200022&script=sci_arttext&tlng=pt

Código Civil. (10 de Marzo de 2023). Ediciones Legales. <https://www.etapa.net.ec/Portals/0/TRANSPARENCIA/Literal-a2/CODIGO-CIVIL.pdf>

Chóez, J. (2020). *Efecto del impuesto a la renta sobre ingresos, provenientes de herencias, legados y donaciones. En la recaudación tributaria de la ciudad de Guayaquil, periodo 2013-2018* [Tesis de Maestría, Universidad de Guayaquil]. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/53601>

Choez, J. (2023). Gestión tributaria y proceso administrativo en la cooperativa de taxi "Sultana del Café". *Pentaciencias*, 5(3), 16-26. <https://www.editorialalema.org/index.php/pentaciencias/article/view/515>

Collado, L. (2022). Diferencias entre los conceptos de heredero y legatario con referencia al Legatario de parte alícuota. *Economist & Jurist*, 20(262), 48-53. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8525899>

Contreras, M., Paillacho, L. y Huelett, N. (2015). Aspectos legales y fiscales de las donaciones y liberalidades establecidas en la Ley del Impuesto Sobre la Renta. *Actualidad Contable Faces*, 18(30), 33-48. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25739666003>

Crespo, E., Indio, J. y Pico, A. (2019). Análisis de la recaudación de los impuestos indirectos y su impacto en la economía ecuatoriana 2014-2019. *Revista Eumednet*, 1-13. https://www.researchgate.net/profile/Joel-Petter-Indio-Condor/publication/354224043_Analisis_de_la_recaudacion_de_los_impuestos_indirectos_y_su_impacto_en_la_economia_ecuatoriana_2014-2018/links/615a9ebca6fae644fbd093d2/Analisis-de-la-recaudacion-de-los-i

Escalante, J. (2020). Impuesto a las sucesiones en México. *Alegatos*(104), 65-80. <http://alegatos.azc.uam.mx/index.php/ra/article/viewFile/954/931>

Espinoza, S., Ramírez, M., Uriguen, P. y Sotomayor, J. (2021). Ecuador: Recaudación de tributos comparado con principales indicadores macroeconómicos, 2010-2019. *Revista Mapa*, 5(22), 76- 100. <https://www.revistamapa.org/index.php/es/article/view/266>

Fernández, D. (2020). *Análisis situacional del Impuesto de Sucesiones: necesaria armonización*. [Tesis de Pregrado. Universidad Pontificia]. <http://hdl.handle.net/11531/40543>

Galarza, J., Ordóñez, J. y Zamora, E. (2022). Importancia de las estrategias en las Obligaciones Tributarias frente a la Emergencia Sanitaria Covid-19 en Pymes de Cuenca, Ecuador. *Revista de ciencias sociales y humanidades*, 7(32), 1- 16. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8422873>

Giler, A. y Valencia, S. (2020). Elaboración de un manual de procedimientos para la determinación de impuestos de la ley de herencias en el Ecuador. *Universidad de Guayaquil*. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/55057/1/TESIS%20FINAL%2860%29.pdf>

Guevara, G., Verdesoto, A. y Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, 4(3), 163-173. doi:10.26820/recimundo/4.(3). julio.2020.163-173

Jacho, B. y Solís, V. (2021). Incidencia del impuesto a la renta de herencia, legados y donaciones en la recaudación tributaria. *Journal Business Science*, 2(2), 22-36. https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science/article/view/122

Mazaquiza, V., Pavón, E., Pozo, E. y Maldonado, E. (2022). Recaudación del impuesto a la herencia, legados y donaciones. *Revista Ciencia Matria*. doi:10.35381/cm.v8i3.759

Miguel Gil, A. D. (2022). *Impuesto sucesiones y donaciones: evolución y comparativa marco autonómico y Europeo* [Tesis de Maestría, Universidad Europea Valencia]. <https://hdl.handle.net/20.500.12880/4219>

Romaguera, M. (2018). Los fundamentos rumanísticos del concurso de la herencia. *Derecho de sucesiones*, 647-653. https://www.boe.es/biblioteca_juridica/anuarios_derecho/abrir_pdf.php?id=ANU-R-2021-80283902846

Rosas, H. y Noha, D. (2021). Análisis de la recaudación tributaria del impuesto a la renta en Perú en épocas de pandemia, periodo 2019-2020. *Revista de ciencias empresariales*, 2(2). <http://revistas.unap.edu.pe/journal/index.php/RIC/article/view/473>

SRI [Servicio de Rentas Internas]. (2017). *Ley de Regimen Tributario Interno*. https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/ae967a73-d972-40a6-a7e6-b99a64a08d7c/LEY+DE+R%C9GIMEN+TRIBUTARIO+INTERNO_abril+2017.pdf

SRI. (2017). *Ley de Regimen Tributario Interno*. https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/ae967a73-d972-40a6-a7e6-b99a64a08d7c/LEY+DE+R%C9GIMEN+TRIBUTARIO+INTERNO_abril+2017.pdf

SRI. (26 de Febrero de 2023). *Estadísticas Generales de Recaudación*. <https://www.sri.gob.ec/estadisticas-generales-de-recaudacion-sri#per%C3%ADodos>

SRI. (26 de Febrero de 2023). *Impuesto a la renta de ingresos provenientes de herencia, legados y donaciones*. <https://www.sri.gob.ec/impuesto-a-la-renta-de-ingresos-provenientes-de-herencias-legados-y-donaciones>

SRI. (26 de Febrero de 2023). *Recaudación por impuesto, provincia y cantón 2020*. <https://www.sri.gob.ec/estadisticas-generales-de-recaudacion-sri#per%C3%ADodos>

SRI. (26 de Febrero de 2023). *Recaudación por impuesto, provincia y cantón 2021*. <https://www.sri.gob.ec/estadisticas-generales-de-recaudacion-sri#per%C3%ADodos>

Suárez, J. (2019). Sobre el impuesto de Sucesiones: argumentos, falacias y confusiones. En S. Álvarez, J. García y P. Herrero de la Escosura (Coords.), *Amici, Amico* (313-328). Universidad de Oviedo. <https://digi-buo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/52693/amiciweb.pdf?sequence=2#page=314>

04

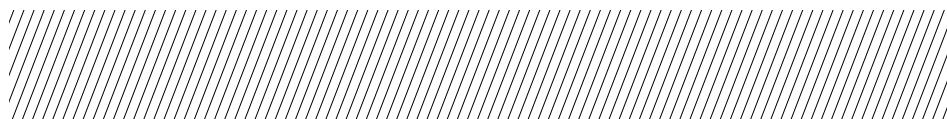
Influencia del valor percibido y la credibilidad en la publicidad en la utilización de tarjeta de crédito como método de cobro

Influence of perceived value and advertising credibility on the use of credit card as a payment method

FECHA DE RECEPCIÓN: 12/05/2023

FECHA DE APROBACIÓN: 11/07/2023

Resumen



Marcelo Calle¹
Mateo Villavicencio²

Las entidades financieras del sector de la economía popular y solidaria tienen nulo acceso para adquirir una licencia de emisión de tarjetas de crédito por los altos costos en los que podrían incurrir. El objetivo de esta investigación fue identificar algunas de las principales variables y su influencia en la utilización de tarjeta de crédito como método de cobro en establecimientos comerciales pertenecientes a negocios populares y microemprendimientos. El estudio se realizó mediante un enfoque cuantitativo con un alcance descriptivo. Para la recolección de datos se utilizó una encuesta, la cual fue construida en base a cuestionarios previamente validados en la literatura. La encuesta se aplicó de manera aleatoria a una muestra de 263 establecimientos comerciales de las distintas zonas de la ciudad. Los resultados arrojaron que la credibilidad en la publicidad y valor percibido son estadísticamente significativos, de manera aislada en relación con la intención de adquirir un nuevo mecanismo de cobro con tarjeta de crédito; sin embargo, la percepción de valor no tiene mayor incidencia cuando se analiza en conjunto con la credibilidad en la publicidad. Las conclusiones sugieren que implementar nuevos métodos de cobro, principalmente en las micro y medianas empresas genera valor a los consumidores, y son de gran importancia para las empresas procesadoras de tarjetas de crédito para formar una estructura comercial más fuerte; siendo importante brindar la mayor seguridad y confianza hacia el consumidor.

Palabras clave: Empresas procesadoras, entidades financieras, establecimientos comerciales, tarjetas de crédito

1 Universidad del Azuay • marcalle@uazuay.edu.ec • <https://orcid.org/0000-0003-1591-7797> • Cuenca, Ecuador

2 Universidad del Azuay • mateo3220@es.uazuay.edu.ec • <https://orcid.org/0000-0002-8097-4678> • Cuenca, Ecuador



Abstract

Financial entities in the popular and solidarity economy sector have zero access to acquire a license to issue credit cards due to the high costs they could incur. This research aimed to identify some of the main variables and their influence on the use of credit cards as a collection method in commercial establishments belonging to popular businesses and micro-enterprises. The study was carried out using a quantitative approach with a descriptive scope. For data collection, a survey was used, which was built based on questionnaires previously validated in the literature. The survey was applied randomly to a sample of 263 commercial establishments from different city areas. The results showed that credibility in advertising and perceived value are statistically significant, in isolation, about the intention to acquire a new credit card payment mechanism; however, the perception of value does not have a greater incidence when analyzed together with credibility in advertising. The conclusions suggest that implementing new collection methods generates consumer value, mainly in micro and medium-sized companies. Therefore, they are of great importance for credit card processing companies to form a more robust commercial structure, which is essential to provide the most significant security and confidence to the consumer.

Keywords: Commercial establishments, credit cards, financial institutions, processing companies

Introducción

En Ecuador, las entidades financieras del sector de la economía popular y solidaria tienen un nulo acceso para adquirir una licencia de emisión de tarjetas de crédito de las marcas más reconocidas a nivel mundial por los altos costos incurridos. La principal problemática que se identifica es la falta de conocimiento e información sobre algunas de las principales variables de aceptación de este mecanismo de cobro, que influyen dentro de los establecimientos comerciales por lo que, debido a la falta de estudios investigativos aplicados en el país, las empresas emisoras de tarjetas de crédito se encuentran en la búsqueda de las variables que son de importancia para poner en operaciones su producto de tarjetas de crédito lo antes posible.

Este estudio analiza la intención de compra de un servicio adicional de procesamiento de tarjeta de crédito y cómo se ve afectada la aceptación de este mecanismo de cobro en establecimientos comerciales por el valor percibido y credibilidad en la publicidad. El desarrollo metodológico se llevó a cabo mediante la aplicación de encuestas previamente validadas en la literatura para las variables de interés. La recolección de datos se aplicó a una muestra aleatoria de los diferentes establecimientos comerciales ubicados en distintas zonas de la ciudad. Mediante el análisis de resultados se pudo evidenciar que la percepción de valor y la credibilidad en la publicidad, de manera aislada inciden significativamente sobre la intención de compra; sin embargo, analizadas en conjunto, el valor percibido no incide en la decisión de las empresas de cobrar con tarjetas de crédito. Los hallazgos encontrados proporcionan a las empresas información valiosa para que, en estudios posteriores, su equipo de comercialización realice un planteamiento de estrategias comerciales más acertadas para su producto.

Intención de compra

Según la Teoría del Comportamiento Planificado (TBP) propuesta por Ajzen y Fishbein en 1980, el comportamiento de un individuo está determinado por su intención de realizar una conducta (Ajzen, 1991) 1985, 1987. La intención fue definida en el año 1985, por Warshaw y Davis, como el grado en que una persona ha planificado conscientemente un comportamiento específico a futuro (Cai & Shannon, 2012) Chinese mall shoppers are more likely to be influenced by self-transcendence and self-enhancement (similar to self-actualising. Del mismo modo, van Tonder et al. (2018) mencionan que las intenciones de comportamiento, indican la probabilidad en que se manifiestan comportamientos específicos del consumidor. Esto podría ser de gran relevancia para el sector empresarial ya que, si la conducta del consumidor se ve influenciada desde sus emociones, un manejo asertivo sobre estas incrementaría su intención de compra (Calle y Tenesaca, 2023).

La TBP es una de las teorías psicológicas más respaldadas en lo que se refiere a la predicción del comportamiento humano y ha sido utilizada como marco teórico en varios estudios (Sommer, 2011). Según George (2004), en el centro de la teoría TBP se encuentra la intención del individuo de realizar un comportamiento determinado, antecedida por la actitud hacia el comportamiento en cuestión. Las normas subjetivas definidas como la creencia que tiene una persona sobre la opinión, que supone, tienen otras personas; y el control conductual percibido que se refiere a la facilidad o dificultad para realizar el comportamiento. Por ello, el consumidor establece una postura positiva o negativa acerca del comportamiento en cuanto a sus valores, experiencias y conocimientos (Ajzen, 1991; 2020).

Es importante mencionar que la relevancia de los constructos básicos de la TBP se han probado en varias ocasiones; sin embargo el debate continua en cuestiones específicas como en qué formas se pudiera tener el control conductual percibido, o si el comportamiento debe ser observado o autoinformado; es así que algunos autores han extendido el

modelo agregando otros constructos (Sommer, 2011). Del mismo modo, la Teoría de la Acción Razonada (TRA) propuesta por Ajzen y Fishbein en 1980, establece que el ser humano actúa de acuerdo a su raciocinio y afirma que el comportamiento está influenciado por las intenciones, es así que los consumidores manifiestan dichas intenciones de compra de acuerdo a la maximización de la utilidad en términos de costo y beneficio (Ajzen, 1991)1985, 1987. Por lo tanto, la intención de compra representa la posibilidad de que los consumidores planeen o estén dispuestos a comprar un determinado producto o servicio en el futuro (Chinomona et al., 2013).

La TBP es la extensión de la TRA, al añadir el constructo control conductual percibido, pues resolvería el problema de la explicación en cuanto a los comportamientos en los que el consumidor no tiene el control volitivo, haciendo referencia a si la persona puede decidir a voluntad realizar o no la conducta; para ello se debe tomar en cuenta que en cierta medida, la mayoría de comportamientos dependen de factores no motivacionales como por ejemplo, tiempo, dinero, habilidades y cooperación de otros (Ajzen, 1991)1985, 1987.

De acuerdo a lo manifestado, la pertinencia de abordar las teorías TBP y TRA con su constructo intención de compra para este estudio, se debe a que han sido utilizadas como fundamento teórico para varios estudios relacionados con sistemas de información y comportamiento de compra en internet (George, 2004). De la misma manera, es importante señalar que esta intención de compra es difícil de calcular debido a la inexperiencia de ciertos usuarios en lo referente a compras en línea dado que su intención de compra podría verse influenciada por la aversión tecnológica o la preocupaciones por la seguridad (Summerlin & Powell, 2022).

Investigaciones anteriores sobre sistemas de información y comportamiento del consumidor han demostrado que el valor percibido afecta positivamente los resultados del comportamiento, como la intención de compra, recompra y la intención de uso continuo (Chopdar & Balakrishnan, 2020; Qin et al., 2021) es así que cuando los clientes perciben el valor como positivo tiene un efecto positivo consecuente en su intención de compra (Chen et al., 2018). Por otro lado, Ofori et al. (2013)1985,

1987 manifiestan que la credibilidad que tiene un cliente sobre una empresa, producto o servicio genera una actitud positiva hacia un anuncio; de manera que, según Delafrooz & Zanjankhah (2015) la credibilidad publicitaria afecta positivamente a la intención de compra.

Valor percibido

El modelo de valor percibido fue propuesto originalmente en 1985, según Grewal et al. (1998), y es considerado esencial para estudiar la relación entre los consumidores y los productos o servicios, a pesar de no existir una definición universal de “valor”, ya que este depende de la percepción del individuo, así que investigadores lo definen según las circunstancias del estudio. Además, algunos autores sostienen que el valor percibido es un constructo interdisciplinario con diversas conceptualizaciones en la literatura (Boksberger & Melsen, 2011; Kuoch & Bostan, 2021).

De esta manera, el valor percibido ha sido conceptualizado como un constructo unidimensional para unos y multidimensional para otros (van Tonder et al. 2018; Wang et al., 2013). Al referirse a una escala unidimensional, el enfoque es la medición del valor percibido como una compensación entre el precio como sacrificio y la calidad como beneficio. Por otra parte, al medir con una escala multidimensional, se identifican dos dimensiones de valor percibido, la primera es el valor hedónico refiriéndose al valor emocional del producto o servicio; y la segunda, es el valor utilitario que involucra el valor práctico y se relaciona con la capacidad de razonamiento del consumidor (Boksberger & Melsen, 2011).

En algunos estudios, el valor percibido es medido con una escala unidimensional y es definido como la evaluación general que ejecuta el consumidor sobre la relación entre la calidad percibida y el sacrificio percibido, es decir, sobre los beneficios que obtiene de la oferta de un producto o servicio y los costos monetarios o no monetarios que entrega

para adquirirlos; luego de dicha evaluación se supone que el consumidor racional buscará la máxima utilidad y concluirá con la decisión de comportamiento (Chen et al., 2018; Wang et al., 2013; Zeithaml, 1988).

De acuerdo con el principio de maximización de la utilidad, se elige un producto o servicio que tiene atributos superiores a otras alternativas porque se espera que el desempeño del producto satisfaga mejor las necesidades de los consumidores (Yeh et al., 2016; Zeithaml, 1988). Es así que la conexión entre el beneficio y la intención demuestra la importancia de objetivos más tangibles para determinar la intención del comportamiento (Shah et al., 2021).

De este modo, los clientes pueden tener diferentes percepciones de valor con respecto al mismo bien o servicio, es así que, cuando piensan que los beneficios obtenidos superan el coste de adquisición, su percepción del valor neto aumenta, dando la pauta para su posterior comportamiento (Chen et al., 2018). Algunos resultados de comportamiento asociados al valor percibido por el cliente son entre otros, la satisfacción del cliente, la confianza e intención de compra; es así que, el valor percibido es un concepto muy utilizado para explicar el comportamiento de compra del consumidor en la literatura de marketing (Chinomona, et al. 2013).

Estudios anteriores han confirmado que el valor percibido está relacionado con la decisión del consumidor de manera que cuando los consumidores se enfrentan a una tarea de toma de decisiones, evaluarán la información recibida y si esta satisface su demanda, la tomarán en cuenta (Xu & Yao, 2015; Yang, 2020). Los consumidores que perciben el valor de los productos tienden a tener intención de compra (Kuoch & Bostan, 2021). El impacto del valor percibido por el cliente en el comportamiento ha sido respaldado por investigaciones teóricas y empíricas; ha ganado la atención de los investigadores al ser un constructo importante que desempeña un rol como predictor de las intenciones de compra, pues a mayor valor percibido, mayor disposición a comprar. El valor percibido es considerado el requisito previo de la intención de compra (Nisar et al., 2020; Wang et al., 2013; Wu & Chang, 2016). Con base a la literatura expuesta se plantea la siguiente hipótesis:

H1. El valor percibido afecta de forma negativa la intención de compra de un servicio adicional de procesamiento de tarjetas de crédito en establecimientos comerciales.

Credibilidad en la publicidad

Las percepciones de credibilidad se han abordado utilizando conceptos como precisión, objetividad, equidad, confiabilidad y experiencia (Zimand-Sheiner et al., 2020). Según Rajaobelina et al. (2019) *emotional, sensory, relational and behavioural* y Martins et al. (2018), la credibilidad es la capacidad de creer en las intenciones de una entidad y se manifiesta como experiencia y fiabilidad. La experiencia es la capacidad de la empresa para cumplir lo que ha prometido, mientras que la fiabilidad es la voluntad de la empresa para cumplir lo que ha prometido (Akturan, 2018).

En esta línea, la credibilidad se puede abordar como la medida en que los consumidores creen que una empresa puede ofrecer productos que satisfagan sus necesidades y deseos, creando efectos positivos en la actitud hacia un anuncio, la marca y la intención de compra (Ofosu et al., 2013).

La credibilidad minimiza el riesgo percibido hacia la marca y aumenta la confianza del consumidor. A través de la publicidad se puede cambiar la percepción de los consumidores hacia una marca, ya que esta suele provocar sensaciones, sentimientos, comportamientos y estilos de vida que son factores que influyen positivamente en el atractivo de la marca y las intenciones de compra. De este modo, la publicidad se considera una herramienta importante para influir en las opiniones, además de ser un factor clave para la formación de la actitud y el comportamiento de los consumidores (Rajaobelina et al., 2019; Sadasivan, 2022).

Según Chen y Panyaruang (2021), en su estudio sobre publicidad en redes sociales definen la credibilidad como la actitud del receptor

hacia la fuente de comunicación, considerada uno de los criterios más importantes para evaluar la calidad de la información ya que si la fuente de información es confiable y atractiva inducirá una mayor actitud y cumplimiento de comportamiento; además, la alta credibilidad de la fuente de información puede conducir a un impacto positivo en la actitud favorable hacia la marca. Otro elemento clave en la actitud del consumidor es la manera en que una marca u organización maneje la seguridad de sus datos, es así que en la actualidad, es imprescindible que la empresas que han optado por las ventas en línea tomen las medidas pertinentes para afrontar las amenazas a la seguridad de los usuarios y a la empresa en sí, de ataques internos y externos (Abdel-Basset et al., 2022; Chidukwani et al., 2022; Harkin & Molnar, 2022; Raimundo & Rosário, 2022).

La credibilidad como área de investigación publicitaria se hizo popular entre los investigadores por su papel en la persuasión, pues un mensaje carente de credibilidad no persuadirá a los consumidores hacia un comportamiento; además, los anuncios que no son creíbles o son dramatizados en exceso pueden irritar a los consumidores (Effah & Alomenu, 2021). En sentido contrario, si existe credibilidad publicitaria aumentarán las intenciones de compra hacia la marca y la empresa (De-la-frooz & Zanjankhah, 2015; Hussain et al., 2020; Martins et al., 2018; Sadasivan, 2022).

En esta línea, la credibilidad de la publicidad juega un rol importante en la determinación de la calidad y efectividad del mensaje; y es definida por Rajaobelina et al. (2019) y Redondo y Aznar (2018) a como el grado en que el consumidor percibe que las afirmaciones hechas sobre la marca en el anuncio son veraces y creíbles; hace referencia a lo que se percibe como honesto, creíble y confiable de una publicidad en particular, además tiene efectos sobre el comportamiento actitudinal del consumidor (Lam & Le, 2021). Según Sander et al. (2021), el consumidor analiza tanto el contenido visual como el contenido verbal del anuncio, según sea el caso, y llega a un juicio evaluativo; por lo tanto, la audiencia establece si la información transmitida por una marca es veraz y confiable, determinando así la actitud hacia el anuncio; siendo relevante en un entorno en el que la confianza en las empresas está disminuyendo y la credibilidad aparece como un factor importante (Aydin, 2016).

En conclusión, la credibilidad publicitaria se refiere a la honestidad, la credibilidad y la veracidad del contenido de la publicidad tal y como lo perciben los consumidores y puede afectar a las actitudes de los consumidores y a su comportamiento; es así que Van-Tien Dao et al. (2014), en su estudio sobre valor de la publicidad en redes sociales, comprueban empíricamente que la credibilidad en la publicidad, considerada por Kim y Han (2014) como un factor cognitivo predictivo del valor percibido de la publicidad, tiene un efecto positivo en el mismo y este a su vez en la intención de compra con base a la literatura expuesta se expone la hipótesis 2:

H2. La credibilidad en la publicidad afecta de forma negativa la intención de compra de un servicio adicional de procesamiento de tarjetas de crédito en establecimientos comerciales.

Metodología

La presente investigación se realizó mediante un enfoque cuantitativo con un alcance descriptivo, ya que a través de la recolección de datos primarios se logró obtener las respectivas conclusiones. El universo analizado son las empresas de la ciudad de Cuenca, específicamente en el segmento de establecimientos comerciales, ya que son los que mayor prevalencia tienen a cobrar con tarjeta de crédito. De este segmento se realizó un muestreo no probabilístico a conveniencia

El INEC (2017) describe que la principal actividad económica en Cuenca es el comercio, ya que cuenta con aproximadamente 15102 establecimientos comerciales en funcionamiento, concentrados en las distintas zonas de la ciudad. Se estimó una muestra de 263 establecimientos comerciales. Para la recolección de datos se aplicaron encuestas a través de la adaptación de cuestionarios previamente validados en la literatura durante el año 2021, evaluando la influencia del valor percibido y la credibilidad en la publicidad en la intención de compra de un servicio adicional de tarjeta de crédito como método de cobro en establecimientos comerciales.

El instrumento diseñado fue constituido por 16 ítems agrupados en 4 dominios:

1. Valor percibido, como primera variable independiente. Se pidió a la muestra seleccionada que calificara a la principal empresa procesadora de tarjetas de crédito que brinda el servicio al establecimiento comercial por medio de la escala de Likert de 5 puntos (1= Totalmente en desacuerdo, 5= Totalmente de acuerdo), cabe recalcar que mediante la revisión de la literatura el dominio está constituido por 3 ítems que fueron tomados del cuestionario, validado propuesto por Zietsman et al. (2019), siendo estos: (1) En general, el servicio que recibe de la principal empresa procesadora de tarjetas de crédito de su establecimiento comercial es valioso; (2) La principal empresa procesadora de tarjetas de crédito de su establecimiento comercial ofrece una buena relación calidad-precio; (3) En general, recibe beneficios significantes de la principal empresa procesadora de tarjetas de crédito de su establecimiento comercial.

2. Credibilidad en la publicidad, como segunda variable independiente. Aquí se pidió a la muestra seleccionada que calificara a la principal empresa procesadora de tarjetas de crédito que brinda el servicio al establecimiento comercial por medio de la escala de Likert de 7 puntos (1= Totalmente en desacuerdo, 7= Totalmente de acuerdo), mediante la revisión de la literatura se planteó el cuestionario validado propuesto por Rajaobelina et al. (2019)emotional, sensory, relational and behavioural, constituido por 3 ítems, siendo estos: (1) La publicidad de la principal empresa procesadora de tarjetas de crédito de su establecimiento comercial es creíble; (2) La publicidad de la principal empresa procesadora de tarjetas de crédito de su establecimiento comercial es relevante; (3) La publicidad de la principal empresa procesadora de tarjetas de crédito de su establecimiento comercial refleja experiencia en su servicio.

3. Intención de compra de un servicio adicional de procesamiento de tarjetas de crédito, como la variable dependiente. En esta se pidió a la muestra seleccionada que calificara a la principal empresa procesadora de tarjetas de crédito que brinda el servicio al establecimiento comercial por medio de la escala de Likert de 7 puntos (1= Totalmente en desacuerdo, 7= Totalmente de acuerdo), mediante la revisión de la literatura se tomó

como referencia el cuestionario validado propuesto por Wei et al. (2021), compuesto por 3 ítems, siendo estos: (1) Voy a adquirir un nuevo servicio adicional de procesamiento de tarjetas de crédito en mi establecimiento comercial; (2) Estoy dispuesto a adquirir un nuevo servicio adicional de procesamiento de tarjetas de crédito en mi establecimiento comercial; (3) Haré un esfuerzo por adquirir un servicio adicional de procesamiento de tarjetas de crédito en mi establecimiento comercial.

4. Variables de control que contienen ítems para la recolección de información adicional como género, nivel de estudios, cargo del encuestado dentro de la organización, nivel de ingresos del establecimiento comercial, ubicación del establecimiento comercial y tiempo de funcionamiento del establecimiento comercial que no están directamente relacionadas con las variables planteadas, pero nos permitieron obtener información relevante para el estudio.

Resultados

A través de la Tabla 1 se puede observar los resultados de la distribución de la muestra. Con respecto a la clasificación de género, se tiene que el 53,23% de la muestra son personas de género femenino; con estudios de tercer nivel el 53,99%. El 44,11% de los encuestados tienen un cargo de gerente o propietario dentro de los establecimientos comerciales; el 92,02% tienen un ingreso entre \$0 a \$300.000 anuales, es decir, están catalogados como microempresas, de las cuales el 57,41% tienen más de 5 años en funcionamiento. El 24,71% de los establecimientos comerciales encuestados se encuentran en la parroquia Huayna Capac y el 19,77% en la parroquia Yanuncay. El 84,41% de los establecimientos comerciales encuestados trabajan con Datafast, puesto que es el principal proveedor de procesamiento de tarjetas de crédito.

Tabla 1

Distribución de la muestra

CARACTERÍSTICAS	N	%
Género		
Masculino	123	46,77%
Femenino	140	53,23%
Prefiero no responder	0	0,00%
Nivel de educación		
Primaria	5	1,90%
Bachillerato	101	38,40%
Estudios de Tercer Nivel	142	53,99%
Estudios de Cuarto Nivel o más	15	5,70%
Cargo en establecimiento		
Gerente / Propietario	116	44,11%
Administrador / Contador	65	24,71%

Encargado de ventas	70	26,62%
Otro	12	4,56%
Ingresos anuales establecimiento		
De \$0 a \$300.000	242	92,02%
De \$300.001 a \$1.000.000	8	3,04%
De 1.000.001 a \$5.000.000	11	4,18%
Más de \$5.000.000	2	0,76%
Tiempo funcionamiento establecimiento		
Menos de un año	32	12,17%
De 1 a 5 años	80	30,42%
Más de 5 años	151	57,41%
Ubicación establecimiento		
San Sebastián	7	2,66%
El Batán	8	3,04%
Yanuncay	52	19,77%
Bellavista	0	0,00%
Gil Ramírez Dávalos	14	5,32%
El Sagrario	36	13,69%
San Blas	35	13,31%
Cañaribamba	0	0,00%
Sucre	43	16,35%
Huayna Cápac	65	24,71%
Hermano Miguel	0	0,00%
El Vecino	1	0,38%
Totoracocha	2	0,76%
Monay	0	0,00%
Machángara	0	0,00%
Chauillacabamba	0	0,00%

Principal empresa procesadora		
Datafast	222	84,41%
Medianet	20	7,60%
DataExpress	21	7,98%

Nota. Esta tabla indica la distribución de la muestra de los establecimientos comerciales encuestados de la ciudad de Cuenca.

En la Tabla 2 se realizó el análisis de los estadísticos descriptivos, donde es importante destacar como resultados sobre cuál es la percepción actual de los establecimientos comerciales con los proveedores procesadores de tarjetas de crédito ya existentes en el mercado. Con respecto a la credibilidad, se puede observar una media promedio de 5,90 que representado en la escala tipo Likert de 7 puntos, indica que la muestra encuestada está de acuerdo y bastante de acuerdo respecto a la credibilidad relacionada directamente con la relevancia y el reflejo de la experiencia de su servicio en la publicidad. Con respecto al valor percibido, se evidencia una media de 2,93 que representado en la escala de Likert de 5 puntos, nos indica que los establecimientos comerciales encuestados no están ni de acuerdo ni en desacuerdo con los actuales proveedores de procesamiento de tarjeta de crédito existentes en el mercado, lo que podría representar una oportunidad para fortalecer en ese ámbito el servicio de las empresas procesadoras de tarjetas de crédito para sus clientes insatisfechos.

Tabla 2

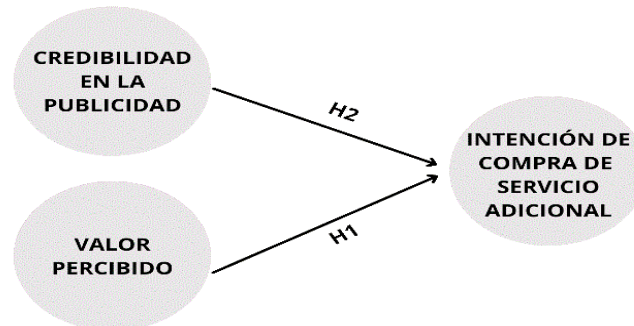
Estadísticos descriptivos Variables de Estudio

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación
Credibilidad de la Marca	263	2	7	5,90	0,96
Valor percibido	263	1	5	2,93	0,82
Intención de Compra	263	1	7	2,34	1,68
N válido (por lista)	263				

A través de la Figura 1 podemos observar, de manera general, el modelo estructural propuesto para la investigación que analiza la relación entre los 3 constructos planteados; por un lado, tenemos la percepción de valor y credibilidad en la publicidad; y por otro, la intención de compra de un servicio adicional.

Figura 1

Modelo estructural propuesto



En la Tabla 4 se analizó, de forma aislada, el valor percibido y su interacción con la intención de compra de un servicio adicional que dio como resultado un valor de significancia de **p < 0.05**, lo que significa que es estadísticamente significativo. De esta manera, se acepta la hipótesis planteada **H1**, de manera que cuando aumenta en una unidad el valor

percibido de los establecimientos comerciales con respecto a los proveedores actuales de procesamiento de tarjetas de crédito la intención de compra de un servicio adicional, se ve afectada de forma negativa en **-0.334**.

Tabla 4

Análisis de regresión de la percepción de valor sobre la intención de compra

Modelo	Coeficientes			Sig.
	B	Desviación típica	t	
(Constante)	3,322	0,383	8,68	0,000
Percepción de valor	-0,334	0,126	-2,657	0,008

De igual manera, en la Tabla 5 se analiza de forma aislada la variable credibilidad en la publicidad y su interacción con la variable intención de compra de un servicio adicional, dándonos como resultado un valor de significancia de **p < 0.05** lo que demuestra que es estadísticamente significativo. De esta manera, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis planteada **H2** que cuando aumenta en una unidad la credibilidad en la publicidad de los establecimientos comerciales con respecto a los proveedores actuales de procesamiento de tarjetas de crédito, la intención de compra de un servicio adicional se ve afectada de forma negativa en compra **-0.462**.

Tabla 5

Análisis de Regresión de la credibilidad de la publicidad sobre la intención de compra

Modelo	Coeficientes		t	Sig.
	B	Desviación típica		
(Constante)	5,069	0,626	8,102	0,000
Credibilidad publicidad	-0,462	0,105	-4,415	0,000

En la Tabla 6 se analizó todo el modelo estructural propuesto, es decir, la manera en que interactúan el valor percibido y credibilidad en la publicidad con la intención de compra de un servicio adicional. Dando como resultado que la credibilidad en la publicidad sigue siendo estadísticamente significativa a diferencia del valor percibido que disminuye su significancia con un resultado de **0,062**, mayor al valor de 0.05 (p-value) que establece los límites de significancia estadística, por lo tanto, se puede afirmar que la credibilidad en la publicidad toma mayor fuerza estadística, ya que sus coeficientes alteran los resultados más que la percepción de valor; no obstante, es importante no descartar esta variable, ya que cuando actúa de manera aislada es estadísticamente significativa.

Tabla 6

Análisis de regresión múltiple

Modelo	Coeficientes		t	Sig.
	B	Desviación típica		
(Constante)	5,519	0,667	8,271	0,000
Percepción de valor	-0,234	0,125	-1,877	0,062
Credibilidad publicidad	-0,422	0,106	-3,968	0,000

Discusión

Los resultados encontrados determinan que las percepciones de los establecimientos comerciales respecto al valor percibido tienen una influencia significativa en la intención de compra de un servicio adicional, ya que mientras el proveedor actual de procesamiento de tarjetas de crédito del establecimiento ofrezca mayor valor de manera constante, aumenta la satisfacción del servicio brindado al cliente y, por tanto, la actitud de intención de compra de un servicio adicional disminuye, coincidiendo con Yeh et al. (2016) y Zeithaml (1988), quienes afirman que, según el principio de maximización de utilidad de las empresas, siempre se optará por un servicio que tenga atributos superiores a otras alternativas, esperando un mejor desempeño en la satisfacción de las necesidades del cliente.

Es importante destacar que las empresas procesadoras de tarjetas de crédito deberían plantear estrategias mucho más acertadas en la creación de valor y que este sea percibido correctamente por los establecimientos comerciales, específicamente en las dimensiones propuestas a grandes rasgos del cuestionario validado de Zietsman et al. (2019) que son la relación calidad-precio y los beneficios significantes recibidos para sus clientes. Sin embargo, a causa del crecimiento tecnológico y debido a que las empresas se han visto obligadas a innovar, dependiendo cada vez más de la infraestructura digital, el riesgo también ha aumentado en función de la seguridad, precios, capacidad de transacción y rapidez de funcionamiento que también influyen en la satisfacción del consumidor (Aggarwal & Rahul, 2018; Shaikh & Siponen, 2023). Por lo que a pesar de que contar una infraestructura segura y efectiva, supone un mayor esfuerzo entre empleados clientes y socios (Medoh & Telukdarie, 2022), esto da mayor confianza a los consumidores al asegurar la confidencialidad de la información que brindan.

Los resultados obtenidos muestran que la credibilidad en la publicidad es una variable que influye significativamente en la intención de compra de un servicio adicional, demostrando que existen establecimien-

tos comerciales preocupados por la fiabilidad, experiencia y relevancia que son atributos característicos de la credibilidad, interpretada como la capacidad del cliente de creer en la entidad o empresas proveedoras del servicio de procesamiento de tarjetas de crédito (Akturan, 2018).

Por otra parte, los costos en los que puedan incurrir las empresas respecto al incremento de la filtración de datos podría provocar inestabilidad en una organización y, según los resultados del estudio de Shaikh y Siponen (2023), “implica que los activos valiosos de la empresa se han visto comprometidos o la continuidad del negocio se ha visto gravemente afectada debido a vulnerabilidades de seguridad cibernética” (p.3).



Conclusiones

La investigación muestra la forma en que las empresas procesadoras de tarjetas de crédito nuevas y existentes deberían trabajar en las variables analizadas para formar una estructura comercial más fuerte, logrando evitar futuras complicaciones dentro del mercado como el ingreso de nuevos competidores. Además, mediante los hallazgos encontrados se puede establecer una guía para la utilización de distintas herramientas y estrategias que refuercen la credibilidad y la generación de valor. Además, este estudio genera implicaciones correspondientes basadas en los resultados, así las empresas procesadoras de tarjetas de crédito podrán conocer más a los establecimientos comerciales y a su vez podrían plantear estrategias mucho más acertadas, que son la debida gestión de la publicidad en términos de credibilidad y generación de valor percibido por los clientes. Con lo cual concordamos con Aggarwal y Rahul (2018) sobre que la protección de datos y seguridad de las transacciones son factores importantes en la confianza del consumidor .

Además, es importante que las empresas procesadoras de tarjeta de crédito se enfoquen en crear credibilidad en la publicidad, pues de esta manera reducen la percepción de riesgo en la marca y aumentan la confianza de los establecimientos comerciales acorde a la aceptación de la hipótesis 2, en la cual se plantea que mientras mayor credibilidad en la publicidad exista, menor es la intención de compra de un servicio adicional; así se vuelve indispensable para las empresas procesadoras visualizar planes de acción a futuro que refuercen esta variable en sus clientes. En un entorno tan cambiante es indispensable que las empresas experimenten cambios (Calle et al., 2021); y como lo exponen Prakash et al. (2022), “las amenazas relacionadas con los ataques cibernéticos aumentan con el tiempo con el crecimiento de las tecnologías” (p.6).

Los hallazgos permiten indicar que es de vital importancia para empresas emisoras de tarjetas de crédito basarse en estos resultados para realizar el proceso de comercialización de su producto financiero de tarjetas de crédito con los establecimientos comerciales de la ciudad, proponiendo planes de acción y estrategias enfocadas en la creación de credibilidad en la publicidad, reflejando experiencia en el servicio, aumentando el valor de marca y confiabilidad de los establecimientos comerciales que permita un mayor compromiso a nivel proveedor-cliente. Por lo que también podría ser conveniente analizar los resultados encontrados por Da Silva (2022) sobre el posicionamiento que por la seguridad cibernética les supone una amenaza y como lo exponen Kara et al. (2022) “sigue siendo un proceso desafiante y en constante evolución, ya que involucra una combinación de sistemas humanos, físicos y de software” (p.53). De la misma manera, se destaca la percepción de valor como variable significativa dentro del estudio en el que la empresa mediante un proceso de benchmarking debería analizar de primera mano en qué aspectos específicos de la generación de valor percibido están fallando los proveedores actuales para reforzar esos puntos débiles en su marca nueva de tarjetas de crédito, invirtiendo de manera justificada, probablemente mejorando el aspecto calidad-precio, ofreciendo así beneficios significativos para alentar a los clientes a adquirir un servicio adicional de tarjetas de crédito; y debido a que los perfiles de amenazas digitales cambian constantemente, es imperativo que la administración de la seguridad sea una tarea constante por parte de todas las empresas y más aun las que manejan datos personales de clientes o usuarios.

Limitaciones y recomendaciones

Dentro de la investigación realizada existieron ciertas limitaciones, las mismas que son importantes reconocer y que a su vez pueden servir para futuras investigaciones de relevancia científica. El presente estudio se realizó a establecimientos comerciales en la ciudad de Cuenca; lo cual limita que se pueda conocer más a detalle información de los otros establecimientos a nivel nacional e internacional, tomando en consideración que cada mercado tiene dinámicas de comportamiento de consumidor diferentes y el manejo de su economía tiende a tener pequeñas peculiaridades que son de gran importancia para las empresas procesadoras de tarjetas de crédito.

De igual forma, para futuros estudios se podría tomar en consideración el análisis de otras variables de aceptación de este mecanismo de cobro en establecimientos comerciales, ya que de esta manera se podría reforzar mucho más la investigación de la influencia en la intención de compra de un servicio adicional, favoreciendo así a las empresas a que hagan uso de estos resultados en realizar una planificación de comercialización más amplia, con estrategias diversificadas.

Referencias

Abdel-Basset, M., Gamal, A., Sallam, K., Elgendi, I., Munasinghe, K. & Jamalipour, A. (2022). An Optimization Model for Appraising Intrusion-Detection Systems for Network Security Communications: Applications, Challenges, and Solutions. *Sensors*, 22(11), 1-26. <https://doi.org/10.3390/s22114123>

Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

Ajzen, I. (2020). The Theory of Planned Behavior: Frequently Asked Questions. *Human Behavior and Emerging Technologies*, 2(4), 314–24. <https://doi.org/10.1002/hbe2.195>

Akturan, U. (2018). How Does Greenwashing Affect Green Branding Equity and Purchase Intention? An Empirical Research. *Marketing Intelligence and Planning*, 36(7), 809–24. <https://doi.org/10.1108/MIP-12-2017-0339>

Aggarwal, A. & Rahul, M. (2018). The Effect of Perceived Security on Consumer Purchase Intentions in Electronic Commerce. *International Journal of Public Sector Performance Management*, 4(1), 1–20. <https://doi.org/10.1504/IJPSPM.2018.088691>

Aydin, G. (2016). Attitudes towards Digital Advertisements: Testing Differences between Social Media Ads and Mobile Ads. *International Journal of Research in Business Studies and Management*, 3(2), 1–11.

Boksberger, P. & Melsen, L. (2011). Perceived Value: A Critical Examination of Definitions, Concepts and Measures for the Service Industry. *Journal of Services Marketing*, 25(3), 229–40. <https://doi.org/10.1108/08876041111129209>

Cai, Y. & Randall S. (2012). Personal Values and Mall Shopping Behaviour: The Mediating Role of Intention among Chinese Consumers. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 40(4), 290–318. <https://doi.org/10.1108/09590551211211783>

Calle, M., Cobos, S., González, M. J. y Vera-Reino, J. (2021). Propuesta de Un Modelo de Innovación Abierta a Un Sector de Las Pymes de La Ciudad de Cuenca-Ecuador. *Uda Akadem* (8), 342–73. <https://doi.org/10.33324/udaakadem.vi8.447>

Calle, M. y Tenesaca, J. (2023). Identificación de oportunidades y su impacto en las intenciones de emprendimiento. *Ciencias Administrativas*, 11(22), 1-12. <https://doi.org/10.24215/23143738e124>

Chen, Ch., Hsiao, H. & Wu, S. (2018). Purchase Intention in Social Commerce: An Empirical Examination of Perceived Value and Social Awareness. *Library Hi Tech*, 36(4), 583–604. <https://doi.org/10.1108/LHT-01-2018-0007>

Chen, J. L. & Panyaruang, Ch. (2021). Attitudes of Young Consumers in Chiang Mai, Thailand toward YouTube Online Video and Audio Advertising. *Advances in Management and Applied Economics*, 11(5), 73–86. <https://doi.org/10.47260/amae/1154>

Chidukwani, A., Zander, S. & Koutsakis, P. (2022). A Survey on the Cyber Security of Small-to-Medium Businesses: Challenges, Research Focus and Recommendations. *IEEE Access*, 10, 85701–19. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2022.3197899>

Chinomona, R., Okoumba, L. & Poe, D. (2013). The Impact of Product Quality on Perceived Value, Trust and Students' Intention to Purchase Electronic Gadgets. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4(14), 463–72. <https://doi.org/10.5901/mjss.2013.v4n14p463>

Chopdar, P. & Balakrishnan, J. (2020). Consumers Response towards Mobile Commerce Applications: S-O-R Approach. *International Journal of Information Management*, 53. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102106>

Da Silva, J. (2022). Cyber Security and the Leviathan. *Computers and Security*, 116. <https://doi.org/10.1016/j.cose.2022.102674>

Delafrooz, N. & Sabzali Zanjankhah, Z. (2015). Investigation of Psychological Factors Affecting Consumers' Intention of Accepting Mobile Advertising. *QScience Connect*, 2015(1). <https://doi.org/10.5339/connect.2015.6>

Effah, E. & Alomenu, Cl. (2021). 'Adverthics'—A Relationship Growing Sour: Ghana's Case. *La Revista IUP de Gestión de Marca*, 18(2), 50–63. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3961920

George, J. F. (2004). The Theory of Planned Behavior and Internet Purchasing. *Internet Research*, 14(3), 198–212. <https://doi.org/10.1108/10662240410542634>

Grewal, D., Monroe, K. & Krishnan, R. (1998). The Effects of Price-Comparison Advertising on Buyers' Perceptions of Acquisition Value, Transaction Value, and Behavioral Intentions. *Journal of Marketing*, 62(2), 46–59. <https://doi.org/10.2307/1252160>

Harkin, D. & Molnar, A. (2022). Exploring the Social Implications of Buying and Selling Cyber Security. *Crime, Law and Social Change*, 79, 83-100. <https://doi.org/10.1007/s10611-022-10037-y>

Hussain, S., Melewar, T., Vasilios Priporas, C. & Foroudi, P. (2020). Examining the Effects of Advertising Credibility on Brand Credibility, Corporate Credibility and Corporate Image: A Qualitative Approach. *Qualitative Market Research*, 23(4), 549–73. <https://doi.org/10.1108/QMR-12-2017-0175>

INEC. (2017). *Conozcamos Cuenca a través de sus cifras*. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/conozcamos-cuenca-a-traves-de-sus-cifras/>

Kara, S., Hizal, S. & Zengin, A. (2022). Design and Implementation of a Devs-Based Cyber-Attack Simulator for Cyber Security. *International Journal of Simulation Modelling*, 21(1), 53–64. <https://doi.org/10.2507/IJSIMM21-1-587>

Kim, Y. J. & Han, J. (2014). Why Smartphone Advertising Attracts Customers: A Model of Web Advertising, Flow, and Personalization. *Computers in Human Behavior*, 33, 256–69. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.01.015>

Kuoch, D. & Bostan, W. (2021). Is Perceived Value a Mediator of Technology Acceptance Model? *Psychology and Education*, 58(4), 4592–4609. <http://psychologyandeducation.net/pae/index.php/pae/article/view/5816/4991>

Martins, N., Weaver, A. & Lynch, T. (2018). What the Public 'Knows' about Media Effects Research: The Influence of News Frames on Perceived Credibility and Belief Change. *Journal of Communication*, 68(1), 98–119. <https://doi.org/10.1093/joc/jqx004>

Medoh, C. & Telukdarie, A. (2022). The Future of Cybersecurity: A System Dynamics Approach. *Procedia Computer Science*, 200(2019), 318–26. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2022.01.230>

Nisar, T., Hajli, N., Prabhakar, G. & Dwivedi, Y. (2020). Sharing Economy and the Lodging Websites: Antecedents and Mediators of Accommodation Purchase Intentions. *Information Technology and People*, 33(3), 873–96. <https://doi.org/10.1108/ITP-06-2018-0297>

Ofori, D., Mavis; Gyanewa, Ivy. Boadi, and I. Ajzen. (2013). The Influence of Short Message Service (SMS) Advertising on the Purchase Behaviour of Young Consumers in a Tertiary Institution in Ghana. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 2(2), 276-303. bit.ly/3RayGR0

Prakash, R., Anoop, V. S. & Asharaf, S. (2022). Blockchain Technology for Cybersecurity: A Text Mining Literature Analysis. *International Journal of Information Management Data Insights*, 2(2). <https://doi.org/10.1016/j.jjime.2022.100112>

Qin, H., Osatuyi, B. & Xu, L. (2021). How Mobile Augmented Reality Applications Affect Continuous Use and Purchase Intentions: A Cognition-Affect-Conation Perspective. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 63. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102680>

Raimundo, R. & Rosário, A. (2022). Cybersecurity in the Internet of Things in Industrial Management. *Applied Sciences*, 12(3), 1-19. <https://doi.org/10.3390/app12031598>

Rajaobelina, L., Lacroix, C. & St-Onge, A. (2019). Does Experiential Advertising Impact Credibility? *International Journal of Bank Marketing*, 37(1), 171–91. <https://doi.org/10.1108/IJBM-01-2017-0021>

Redondo, I. & Aznar, G. (2018). To Use or Not to Use Ad Blockers? The Roles of Knowledge of Ad Blockers and Attitude toward Online Advertising. *Telematics and Informatics*, 35(6), 1607–16. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2018.04.008>

Sadasivan, A. (2022). Attitude towards Advertisements: An Empirical Study on the Antecedents. *SSRN Electronic Journal*, 8(1), 9–18. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4036100>

Sander, F., Föhl, U., Walter, N. & Demmer, V. (2021). Green or Social? An Analysis of Environmental and Social Sustainability Advertising and Its Impact on Brand Personality, Credibility and Attitude. *Journal of Brand Management*, 28(4), 429–45. <https://doi.org/10.1057/s41262-021-00236-8>

Shah, R., Jan, B. & Jabarkhail, I. (2021). Factors Influencing Online Trust and Repeat Purchase Intention: A Study Of Afghan Consumers. *International Journal of Information, Business and Management*, 14(1), 17- 37.

Shaikh, F. A. & Siponen, M. (2023). Information Security Risk Assessments Following Cybersecurity Breaches: The Mediating Role of Top Management Attention to Cybersecurity. *Computers and Security*, 124. <https://doi.org/10.1016/j.cose.2022.102974>

Sommer, L. (2011). The Theory Of Planned Behaviour And The Impact Of Past Behaviour. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 10(1), 91–110. <https://doi.org/10.19030/iber.v10i1.930>

Summerlin, R. & Powell, W. (2022). Effect of Interactivity Level and Price on Online Purchase Intention. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 17(2), 652–68. <https://doi.org/10.3390/jtaer17020034>

Lam, P. & Le, T. (2021). Impact of Consumers' Motivations on Consumers' Attitudes Towards Facebook Personalized Advertising and Purchase Intentions: A Research Model. *International Journal of Information, Business and Management*, 13(4), 160–73.

Van Tien, W., Nhat Hanh Le, A., Ming Sung Cheng, J. & Chao Chen, D. (2014). Social Media Advertising Value: The Case of Transitional Economies in Southeast Asia. *International Journal of Advertising*, 33(2), 271- 294. https://www.researchgate.net/publication/277675914_Social_media_advertising_value_The_case_of_transitional_economies_in_Southeast_Asia

van Tonder, E., Petzer, D., van Vuuren, N. & De Beer, L. (2018). Perceived Value, Relationship Quality and Positive WOM Intention in Banking. *International Journal of Bank Marketing*, 36(7), 1347–66. <https://doi.org/10.1108/IJBM-08-2017-0171>

Wang, Y. S., Yeh, Ch. H. & Liao, Y.W. (2013). What Drives Purchase Intention in the Context of Online Content Services? The Moderating Role of Ethical Self-Efficacy for Online Piracy. *International Journal of Information Management*, 33(1), 199–208. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2012.09.004>

Wei, J., Zhao, X., Liu, Y. & Yang, X. (2021). Measuring Purchase Intention towards Green Power Certificate in a Developing Nation: Applying and Extending the Theory of Planned Behavior. *Resources, Conservation and Recycling*, 168. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2020.105363>

Wu, J. F. & Chang, Y. P. (2016). Multichannel Integration Quality, Online Perceived Value and Online Purchase Intention. *Internet Research*, 26(5), 1228–48. <https://doi.org/10.1108/IntR-04-2014-0111>

Xu, X. & Yao, Z. (2015). Understanding the Role of Argument Quality in the Adoption of Online Reviews: An Empirical Study Integrating Value-Based Decision and Needs Theory. *Online Information Review*, 39(7), 885–902. <https://doi.org/10.1108/OIR-05-2015-0149>

Yang, X. (2020). Influence of Informational Factors on Purchase Intention in Social Recommender Systems. *Online Information Review*, 44(2), 417–31. <https://doi.org/10.1108/OIR-12-2016-0360>

Yeh, Ch. H., Wang, Y. Sh. & Yieh, K. (2016). Predicting Smartphone Brand Loyalty: Consumer Value and Consumer-Brand Identification Perspectives. *International Journal of Information Management*, 36(3), 245–57. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2015.11.013>

Zeithaml, V. (1988). Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence. *Journal of Marketing*, 52(3), 2–22. <https://doi.org/10.1177/002224298805200302>

Zietsman, M., Mostert, P. & Svensson, G. (2019). Perceived Price and Service Quality as Mediators between Price Fairness and Perceived Value in Business Banking Relationships: A Micro-Enterprise Perspecti-

ve. *International Journal of Bank Marketing*, 37(1), 2–19. <https://doi.org/10.1108/IJBM-07-2017-0144>

Zimand-Sheiner, D., Ryan, T., Kip, S. & Lahav, T. (2020). Native Advertising Credibility Perceptions and Ethical Attitudes: An Exploratory Study among Adolescents in the United States, Turkey and Israel. *Journal of Business Research*, 116, 608–19. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.06.020>

05

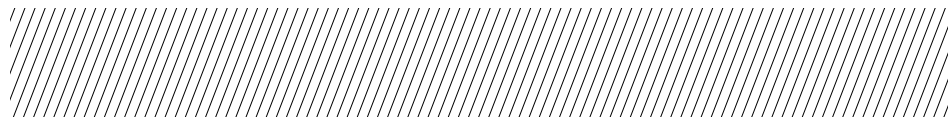
Impactos de la pandemia de COVID-19 en el desarrollo de microempresas del sector comercial minorista: Caso Parroquia de Tumbaco

Impacts of the COVID-19 pandemic on the development of microenterprises in the commercial retail sector: The case of Tumbaco Parish.

FECHA DE RECEPCIÓN: 06/04/2023

FECHA DE APROBACIÓN: 30/05/2023

Resumen



Edgar Patricio Andino Sosa¹
Neptalí Eráclito Plúa Chele²
Silvana Karina Ortiz Armas³

Iván Eduardo Moncayo Alarcón⁴
Víctor Josué Díaz Salazar⁵
Vanessa Alexandra Mesías Nogales⁶

La pandemia de COVID-19 tuvo graves consecuencias en la salud y economía mundial. El objetivo de la presente investigación fue identificar los impactos del COVID-19 en el desarrollo de las microempresas del sector comercial minorista de la parroquia de Tumbaco en el período 2020-2021. La metodología utilizada fue de corte cualitativa, descriptiva y exploratoria. Los resultados obtenidos mostraron una fuerte incidencia negativa del COVID-19 en la población económicamente activa de Tumbaco y zonas aledañas, además, la afectación a la gran mayoría de microempresas del sector de comercio minorista con apenas un par de categorías económicas que pudieron sostenerse en la pandemia. El estudio recalcó la importancia de investigar los impactos reales en sectores económicos y geográficos específicos, con el fin de tener una perspectiva más concreta a nivel micro territorial y la necesidad de diseñar políticas públicas que respondan mejor a las crisis de esas poblaciones.

Palabras claves: Comercio minorista, COVID19, Ecuador, microempresas, Tumbaco

¹ Universidad Internacional del Ecuador • edandinoso@uide.edu.ec • <https://orcid.org/0000-0003-1825-6656> • Quito, Ecuador

² Instituto Tecnológico Universitario ISMAC • eraclito1978@hotmail.com • <https://orcid.org/0000-0001-7654-8214> • Tumbaco, Ecuador

³ Instituto Tecnológico Universitario ISMAC • silvikarinaortiz83@gmail.com • <https://orcid.org/0000-0002-2952-0566> • Tumbaco, Ecuador

⁴ Instituto Tecnológico Universitario ISMAC • ivanmon008@hotmail.com • <https://orcid.org/0000-0002-4455-6671> • Tumbaco, Ecuador

⁵ Instituto Tecnológico Universitario ISMAC • bicdiaz@hotmail.com • <https://orcid.org/0000-0002-9173-8240> • Tumbaco, Ecuador

⁶ Instituto Tecnológico Universitario ISMA • vanemesias.1977@gmail.com • <https://orcid.org/0000-0003-2449-7413> • Tumbaco, Ecuador

Abstract

The COVID-19 pandemic had profound consequences for global health and the economy. The objective of this research was to identify the impacts of COVID-19 on the development of microenterprises in the retail sector of the Tumbaco parish in the period 2020-2021. The methodology used was qualitative, descriptive and exploratory. The results obtained showed a strong negative incidence of COVID-19 in the economically active population of Tumbaco and surrounding areas, in addition to the affectation of many micro-enterprises in the retail trade sector; with just a couple of economic categories that could be sustained in the pandemic. The study stressed the importance of investigating the real impacts in specific economic and geographic sectors, to have a more concrete perspective at the micro-territorial level and the need to design public policies that better respond to the crises of these populations.

Keywords: COVID 19, Ecuador, Micro business, Retail commerce, Tumbaco



Introducción

A inicios del año 2020, la humanidad atravesó uno de los momentos más difíciles de su historia, una alarma sanitaria mundial que llevó al confinamiento global y paralizó las actividades sociales, económicas y culturales. La alarma se produjo como consecuencia de los graves niveles de infección producidos por el coronavirus SARS-CoV2. La primera información que da cuenta de su existencia ocurrió el 31 de diciembre del año 2019, cuando la Comisión de Salud de Wuhan (China) notificó un conglomerado de casos de neumonía en la ciudad (Ortiz-Prado, 2022). El 5 de enero del 2020, la OMS publicó su primer parte de brotes epidemiológicos y el 11 de marzo del 2020 caracterizó al COVID-19 como pandemia (OMS, 2022). Los coronavirus pertenecen a una familia de virus que contienen un genoma de ARN positivo, monocatenario y no segmentado de un tamaño aproximado de 26-32 Kb. El agente etiológico² fue un coronavirus de origen zoonótico³ que produce Síndrome Respiratorio Agudo Severo (OMS, 2022; Ortiz-Prado y Fernández-Naranjo, 2020; Pérez- Abreu et al., 2020).

La evolución de contagios y muertes a causa de la pandemia COVID-19 tuvo un desarrollo muy acelerado a nivel mundial. A finales de diciembre del 2019, apenas se reportó tres casos confirmados y ninguna muerte, pero seis meses después (segunda semana julio 2020) la cifra subió a 1.438.441 casos semanales y 36.344 defunciones; para la tercera semana de diciembre del año 2022 se reportó 44.265.012 casos confirmados y 17.683 muertes (Tabla 1).

La situación de contagios y muertes en el continente americano, a causa del COVID-19, a finales de diciembre del 2019, tuvo cero muertes y casos confirmados, seis meses después (segunda semana julio 2020) la cifra subió a 851.015 casos semanales y 26.531 defunciones; para la tercera semana de diciembre del año 2022 se reportó 1.016.803 casos

2 Elemento que causa el origen de una enfermedad.

3 Enfermedad infecciosa que ha pasado de un animal a humanos.

confirmados y 5.094 muertes (Tabla 1). Estados Unidos y Brasil fueron los países que más contribuyeron a estas cifras.

La situación en Ecuador siguió la tendencia mundial de crecimiento de la pandemia: sin casos confirmados ni muertes para finales del año 2019, pero para la segunda semana de julio del 2020 se registró 5.674 casos confirmados y 262 muertes; y para la tercera semana de diciembre del 2022, 7.818 casos confirmados y 5 muertes (Tabla 1). La provincia del Guayas fue la principal contribuyente a las cifras reportadas.

Como complemento, en la Tabla 2 se presentan algunos comportamientos agresivos de la pandemia con valores pico, así: la semana del 19 diciembre del 2022 se reportó 44.265.012 casos confirmados a nivel mundial; en cambio, en el continente americano, la semana del 10 de enero del 2022 se reportó 8.462.704 casos confirmados. En Ecuador, el pico máximo se dio la semana del 17 de julio del 2022 con 61.722 casos. Del 19 de octubre del 2020 al 7 de marzo del 2022 se reportó más de 42.000 muertes diarias (Ortiz-Prado y Fernández-Naranjo, 2020; Inca e Inca, 2020).

Tabla 1

Evolución de casos confirmados y muertes COVID-19

Semanas	Mundial		América		Ecuador	
	Casos confirmados	Muertes	Casos confirmados	Muertes	Casos confirmados	Muertes
23 al 29 dic. 2019	3	0	0	0	0	0
16 al 22 marzo 2020	170.826	8.371	32.204	382	483	7
06 al 12 julio 2020	1.438.441	36.344	851.015	26.531	5.674	262
26 al 31 octubre 2020	3.538.194	47.946	1.007.312	17.823	8.578	128
4 al 10 enero 2021	4.983.333	91.359	2.447.318	42.442	5.836	118
5 al 11 julio 2021	3.427.728	54.729	1.115.397	22.496	5.834	154
17 al 22 enero 2022	23.311.009	59.628	8.369.346	27.478	61.722	81
19 al 25 de dic. 2022	44.265.012	17.683	1.016.803	5.094	7.818	5

Nota. Información adaptada de WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard (Corte 2 de febrero 2023). Organización Mundial de la Salud, 2020. <https://covid19.who.int/>.

Tabla 2

Valores pico casos confirmados COVID-19

Región	Fechas	# Casos
Mundial	Semana 19 dic. 2022	44.265.012
América	Semana 10 enero 2022	8.462.704
Ecuador	Semana 17 julio 2022	61.722

Nota. Información adaptada de WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard (Corte 2 de febrero 2023). Organización Mundial de la Salud, 2020. <https://covid19.who.int/>.

La Tabla 3 registra los valores más altos de defunciones: la semana del 18 de enero del 2021 se reportó 102.066 muertes a nivel mundial; en el continente americano, en cambio, la semana del 25 de enero del 202 se reportó 49.799 muertes. En Ecuador, la semana del 19 de julio de 2012 se registró 8.864 muertes.

Tabla 3

Valores pico defunciones COVID-19

Región	Fechas	# Muertes
Mundial	Semana 18 enero 2021	102.066
América	Semana 25 enero 2021	49.799
Ecuador	Semana 19 julio 2021	8.864

Nota. Información adaptada de WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard (Corte 2 de febrero 2023). Organización Mundial de la Salud, 2020. <https://covid19.who.int/>.

La dimensión de casos confirmados y muertes a diferentes niveles geográficos se puede apreciar en la Tabla 4, con corte al 2 de febrero de 2023.

Tabla 4

Valores acumulados COVID-19

	Mundial	América	Ecuador
# Casos confirmados	753.823.259	188.820.053	1.051.239
# Muertes	6.814.976	2.914.419	35.942

Nota. Información adaptada de WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard (Corte 2 de febrero 2023). Organización Mundial de la Salud, 2020. <https://covid19.who.int/>.

Para los casos de contagio y muerte por COVID-19 en Ecuador se tienen dudas sobre los valores reportados, dadas las dificultades de pruebas, diagnóstico y registro oportuno (Ortiz-Prado y Fernández-Naranjo, 2020; Santilán y Palacios, 2020).

En función de los elementos expuestos, la presente investigación se propone analizar el impacto que produjo el COVID-19 en el desarrollo de las microempresas del sector minorista de parroquia Tumbaco en el período 2020-2021. A su vez, acompañan dos objetivos: a) describir el impacto del COVID-19 en la salud de la población económicamente activa de Tumbaco; b) identificar la variación de crecimiento de las microempresas del sector comercial minorista de Tumbaco.

Revisión de Literatura

Primero, es importante diferenciar mortalidad y letalidad por COVID. Cuando se habla de mortalidad se refiere a “las defunciones por COVID-19 con relación al total de personas en la población (en personas-años), mientras que letalidad se refiere al total de defunciones por COVID-19 con relación al total de personas infectadas por COVID-19 en la población” (La Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2020, p. 12). Así mismo, es necesario establecer la diferencia entre prevalencia e incidencia, así:

En el primero se tiene el total de las personas infectadas por el virus y en el segundo, el total de nuevos casos de la enfermedad en el período y el país analizados. En ambos casos, el denominador es el mismo de la tasa de mortalidad, que es el total de años-persona vividos en la población durante el período observado, que para un año se estima con la población a mitad de año. (CEPAL, 2020, p. 12)

A principios del 2020, se notificó el primer caso de COVID 19 en América Latina y el Caribe. Todos los países de la región comunicaron a la Organización Mundial de Salud (OMS) la aparición de casos, lo cual tomó acciones como: disminución de la actividad económica, giro hacia educación virtual, cierre de fronteras, teletrabajo, entre otras (CEPAL, 2020; 2022; CEPAL y OPS, 2021). La capacidad para enfrentar la pandemia tuvo desiguales reacciones en los países latinoamericanos, la mayoría de ellos con débiles sistemas de salud, situación que se constató en el insuficiente número de respiradores y camas en unidades de cuidados intensivos UCI, así como en el insuficiente número de personal sanitario y camas hospitalarias por cada 100.000 habitantes (CEPAL, 2020; Correa-Quezada et al., 2020; OMS, 2022). En Latinoamérica, el promedio del gasto público en salud es del 3,7% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que la Organización Panamericana de la Salud (OPS) menciona que el valor recomendado debería del 6% del PIB, datos recogidos por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas (CEPAL, 2020).

El 11 de marzo del 2020, mediante el Acuerdo Ministerial 126, el gobierno ecuatoriano declaró el estado de emergencia sanitaria en todos los establecimientos del Sistema Nacional de Salud, luego, el 16 de marzo del mismo año, vía Decreto Ejecutivo 1017, se declaró el estado de excepción por calamidad pública en todo el territorio nacional. Lo decretado restringió la libertad de tránsito y movilidad a nivel nacional, situación que se mantuvo hasta septiembre del 2020. Estas primeras medidas se dieron durante el 70% del aparato productivo paralizado y más de 60.000 personas desempleadas. A su vez, se elaboraron normativas para nuevas modalidades de contratación para teletrabajo y para clases virtuales en todos los niveles educativos (Heredia-Zurita y Dini, 2021; Ministerio de Gobierno, 2020; Ministerio de Salud Pública, 2020).

Los síntomas más comunes de las personas contagiadas por COVID-19 fueron: fatiga (53,2%), dolores de cabeza (43%), tos seca (41,7%), pérdida de gusto (37,1%), pérdida del olfato (36,1 %) y dolor muscular (35%) (Ortiz-Prado y Fernández-Naranjo, 2020).

Al momento de presentarse el COVID-19, la infraestructura hospitalaria del Ecuador presentaba varios problemas derivados de la disminución de recursos económicos, sin embargo, la fuerte presencia del virus provocó una sobrecarga en la atención hospitalaria y en la demanda de medicamentos. Las pérdidas acumuladas en el sector salud (tanto público como privado) sumaban USD 870 (Albornoz-Garzón et al., 2021), además:

La prestación de servicios de salud asociados a las atenciones por COVID-19 representó el 83% de los costos totales en el período, con un monto de USD 724,69 millones incluyendo recursos para curación, prevención, atención prehospitalaria, diagnóstico, medicamentos y dispositivos médicos y gestión de fallecidos. (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2021, p. 2)

Hasta el 31 de octubre del 2020, Ecuador estuvo entre los países de América Latina con mayor número de defunciones por COVID-19, según el índice de mortalidad por cada 100.000 habitantes (CEPAL, 2020); como referencia, las muertes en Brasil fueron de 52,3 y en Argentina de 14,2 (Bresser-Pereira, 2020). Para finalizar el año 2022, en Ecuador se reportó 1.011.132 casos confirmados y 35.940 muertes (OMS, 2020).

Como un mecanismo de protección a la pandemia, se implementaron campañas masivas de vacunación, así, a mediados de noviembre del 2022, se administró 38.807.593 dosis de vacuna anti-COVID-19, lo que permitió tener a 14.183.204 personas (79,29% de la población ecuatoriana) completamente vacunadas (*Ecuador - COVID-19 - Vacunas administradas, 2022*).

A más de las graves repercusiones sanitarias, el confinar a la población mundial tuvo serias repercusiones económicas. Para el año 2020, el FMI proyectó que la economía mundial tendría una brusca contracción del -3% (Fondo Monetario Internacional [FMI], 2020a). La actividad económica global decreció y se incrementaron los niveles de desempleo, pobreza y desigualdad. Los gobiernos tomaron medidas destinadas a bajar los impactos y a reactivar la economía de cada país. La primera medida global fue implementar planes de vacunación masiva con la finalidad de disminuir la transmisión del virus (OIT, 2021).

Los indicadores económicos alertaban una lenta recuperación económica mundial, por ejemplo: se preveía la pérdida del poder adquisitivo de 1,4 puntos porcentuales de los hogares en Estados Unidos. Situación similar se mencionó para Europa, donde el crecimiento inflacionario se vio afectado por el alza de los precios de alimentos y energía, condiciones que empujaron a las economías en desarrollo al sobreendeudamiento y al actuar bajo una fragmentación geopolítica que obstaculizó el comercio y cooperación mundial (FMI, 2022; Juliá et al., 2022).

Los escenarios señalados llevó a la mayoría de las naciones al endurecimiento de sus políticas monetarias con el afán de frenar sus procesos inflacionarios y lograr estabilidad financiera. Resulta importante destacar que aparición de nuevas variantes del COVID llevó a la permanente asignación de fondos para la activación de planes de vacunación. La desaceleración económica de China generó implicaciones globales, sobre todo en la alteración de suministros mundiales, lo que complicó la situación en las economías más deprimidas, con riesgo de aumentar las disparidades regionales (FMI, 2022; Juliá et al., 2022).

La economía en América Latina estuvo sujeta a los avatares mundiales. Para el año 2021, se experimentó una tibia recuperación influenciada por la desaceleración de las economías de China y Rusia, a

la guerra en Ucrania y al endurecimiento de las condiciones financieras internacionales. Los niveles inflacionarios superiores a los previstos en Estados Unidos llevaron al FMI a estimar que el crecimiento mundial se reduciría del 6,1% (año 2021) al 3,2% (año 2022). Lo descrito dibujó un difícil escenario para la economía de América Latina (FMI, 2020b; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2020).

Los ritmos de recuperación económica en América Latina crecieron de forma constante, aunque con diferentes ritmos de desempeño, dadas las presiones inflacionarias nacionales e internacionales. La recuperación económica global elevó los niveles del PIB a valores anteriores a la pandemia en países como Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, con repuntes en los años 2021 y 2022; en parte, influenciados por el alto precio de sus materias primas o al repunte del turismo como en el caso de Panamá y República Dominicana. Fue determinante el aumento de remesas, gracias a la recuperación económica de Estados Unidos. Dato clave a destacar es la recuperación del empleo en las más grandes naciones latinoamericanas (FMI, 2020b).

Ecuador arrastraba una crisis económica en los años previos a la pandemia y para el 2019, registró un déficit en el presupuesto general del Estado de -2.663 millones de dólares, al 2018 fue de -2.649 millones y para el 2017 de -5.617 millones de dólares. Situación similar se pudo observar en el porcentaje destinado al pago de deuda, donde en el año 2015, se pagó el 26,85% del presupuesto general del Estado, mientras que en el 2019 este porcentaje subió al 34,24% (Tenorio et al., 2021).

Los problemas económicos mundiales derivados de la pandemia impactaron en Ecuador; si bien el país tuvo una ligera recuperación en el 2022, esta se vio alterada por problemas de conflictividad social interna y por la dificultad de realizar exportaciones agrícolas a Rusia (FMI, 2020b). Si bien el gobierno nacional presentó propuestas de diverso tipo, su débil posición política no produjo los resultados esperados.

La Tabla 5 muestra los principales indicadores económicos del Ecuador, donde se visualiza la variación del PIB, las dificultades proyectadas para la inflación en el 2022 y las pocas novedades en el balance de cuenta corriente externa como porcentaje del PIB.

Tabla 5*Principales indicadores económicos Ecuador*

	2019	2020	2021	2022	EST. 2023
Crecimiento PIB real (Variación porcentual interanual)	0,0	-7,8	4,2	3,90	2,9
Inflación (fin de perio- do; porcentaje)	-0,1	-0,9	1,9	3,7	2,3
Balance cuenta co- rriente externa (Por- centaje del PIB)	-0,1	2,7	2,9	2,4	2,1

Nota. Fondo Monetario Internacional, 2022, Actualización de Perspectivas de la Economía Mundial de julio 2022. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2022/07/26/world-economic-outlook-update-july-2022>

Dada la fuerte presión por afrontar la pandemia, el gobierno ecuatoriano tomó medidas de austeridad, sobre todo, en política fiscal y ajustes de deuda. Esto llevó a recortes presupuestarios, eliminación o reducción de entidades públicas e incrementos de retenciones en la fuente (0,75%), así como a expedir leyes y decretos que afectaron a tres campos estratégicos: salud, educación y empleo (Altamirano et al., 2022; Tenorio et al., 2021).

En un intento de apoyar a las MiPymes, el gobierno nacional tomó (hasta diciembre del 2020) 16 medidas de apoyo en los ámbitos de financiamiento, liquidez, empleo y apoyo a la producción, entre ellos destacan: acuerdos de pago para empresas, negocios y personas con sus deudores; diferimiento para el pago del Impuesto a la Renta de 2019 y del IVA de abril, mayo y junio de 2020; suspensión temporal de cortes por falta de pago de servicios básicos; diferimiento de obligaciones crediticias hasta por 60 días; adopción de modalidad de teletrabajo; reducción de jornada laboral y apoyo crediticio con el programa "Reactí- vate Ecuador" (Heredia-Zurita y Dini, 2021; OCDE, 2020; Ministerio de Defensa Nacional, 2020).

La población ecuatoriana llamada “vulnerable”⁴ pasó del 30,6% en el año 2003 al 41,4% en el 2018; este grupo se caracteriza por tener un alto riesgo de caer en la pobreza ante cualquier anomalía económica, por ende, cuando fueron expuestos a la vivencia de la pandemia por COVID-19, las posibilidades de deteriorar sus condiciones económicas fueron muy altas (OCDE, 2020).

Las microempresas ecuatorianas tuvieron apoyos muy frágiles para su gestión durante la pandemia. Los principales problemas estuvieron relacionados con el mantenimiento de liquidez en el corto plazo; la protección del mercado laboral; el fomento de la producción de bienes y servicios; y el mayor acceso al crédito (Heredia-Zurita y Dini, 2021). No se reportan acciones tomadas por las microempresas ecuatorianas que hayan devenido en desarrollar ecosistemas y redes de valor, tampoco se privilegió la necesidad de cooperación y responsabilidad colectiva para la construcción de proyectos colectivos ante la amenaza de la pandemia. Más bien, se evidenció de manera notoria la reducción o el deterioro de la calidad de empleo (Altamirano et al., 2022; Juliá et al., 2022; OCDE, 2020).

El impacto de la crisis sanitaria en Ecuador fue mayor en los sectores comerciales de manufactura y en los servicios de alojamiento y comida, con una pérdida del 35% de empleos. Cabe señalar que el 60% de los empleos del país están en las MiPymes, con el 24,4% ubicadas como micro empresas, las cuales tienen mayor fragilidad para afrontar aspectos financieros y pérdida de mercado (OCDE, 2020).

Tumbaco es una parroquia rural que se encuentra ubicada en la parte oriental del cantón Quito, a una distancia de 14 Km. por carretera, tiene una superficie de 182 km² (GAD-Tumbaco, 2020). Su población se duplicó en 20 años, pasando de 23.229 habitantes en 1990 a 49.994 personas en el 2010 (INEC [Instituto Nacional de Estadísticas y Censos], 1990; INEC, 2001; 2010a).

La población económicamente activa (PEA) de Tumbaco ha tenido una destacada evolución: en el año 1990, su PEA fue de 8.995 personas; en el año 2001 creció a 16.248 y en el 2010 se reportó 24.245 (49% de la población), lo que evidencia un crecimiento del 270% del PEA

4 Población con ingreso diario de \$5,5 a \$13

en dos décadas. No se tiene datos actualizados de la PEA de Tumbaco para el año 2020-2021, sin embargo, en la ciudad de Quito, el PEA estuvo en el 50% (INEC, 2022). El desglose del PEA parroquial arroja 57% hombres y 43% mujeres, esto significa un desequilibrio con respecto a la composición demográfica nacional (51% son mujeres y el 49% hombres) (INEC, 2010a). La tasa global de participación laboral presentó datos del 52,37%, 53,41% y 60,38% para los años 1990, 2001 y 2010 respectivamente (Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 1990; 2001; 2010a).

El Gobierno Autónomo Descentralizado de Tumbaco, tomando en cuenta la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares Urbanos y Rurales (ENIGHUR), estimó que el ingreso total de los hogares de la parroquia para el año 2012 era de \$14.383.000 mensuales, con un promedio de \$ 976 mensuales por hogar. En una muestra de 106 hogares analizados (ENIGHUR) se encontró que el grupo mayoritario no llegaba a generar ingresos superiores a los \$ 2.000 mensuales, a su vez, se encontró un grupo de hogares con ingresos superiores a los \$5.000 y otro que no alcanzaban los \$750. Se identificaron hogares con ingresos 25 veces superiores a los de menos ingresos, lo cual habla de una composición económica muy compleja (GAD-Tumbaco, 2020).

El *Mapa de Pobreza y Desigualdad en Ecuador* (SIISE- STMCDs, 2008) puso a Tumbaco como una de las 25 parroquias (de un total de 1228) más inequitativas a nivel nacional, con un coeficiente Gini de 0.45, lo que representa casi el 30% sobre el índice de Gini promedio parroquial a nivel nacional. En Tumbaco cohabitan hogares con ingresos muy altos a nivel nacional, junto a una mayoría con ingresos medios y bajos, quienes están dentro de un mercado de productos y servicios encarecidos por la influencia de los sectores de altos ingresos (GAD-Tumbaco, 2020), por ejemplo: el gasto de los hogares en alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles es 40% más elevado con respecto al promedio nacional. El comercio es la actividad económica a la que se dedica la mayor cantidad de la población, ocupa 16% (3.811 locales), un porcentaje menor al presentado en la ciudad capital (20%). Una de cada tres mujeres de entre 18 y 65 años declara no realizar actividades económicas en Tumbaco (GAD-Tumbaco, 2020).

El Censo Nacional Económico (INEC, 2010b) identificó en Tumbaco 1.629 establecimientos económicos que generaban 8.000 empleos con ingresos anuales de 248 millones de dólares y una formación bruta de capital de 2,37 millones de dólares. Los establecimientos económicos, de acuerdo con su tipología, están altamente concentrados en las actividades terciarias (casi el 90% de establecimientos económicos) y, específicamente, en el comercio. Más de la mitad de los establecimientos en Tumbaco se dedican al comercio (43% comercio al por menor y 8% comercio al por mayor) (GAD-Tumbaco, 2020).

Una de las herramientas que dan luz acerca de la dinámica empresarial de un territorio es el registro de su funcionamiento ante autoridad competente. El Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito otorga la "Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE", este es un permiso de funcionamiento para el desarrollo de actividades económicas dentro de su territorio. Las licencias LUAE se emiten de manera anual, ya sea para actividades nuevas o renovaciones; de manera que indagar en el desarrollo anual del número de licencias, da una idea de la dinámica y evolución empresarial de una ciudad. Las licencias LUAE se dividen en tres categorías, dependiendo el impacto económico que producen, así: Categoría 1- Simplificado producen bajo impacto; Categoría 2- Ordinario producen mediano impacto; Categoría 3- Especial produce alto impacto (Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito, 2022).

Para contar con una categorización clara y estandarizada a nivel nacional e internacional de las actividades económicas se tiene a la "Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)" en su Revisión 4, documento que refiere todas las actividades económicas para clasificación y uso estadístico (ONU, 2006). Además, se tiene la "Clasificación Nacional de Actividades Económicas" publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2012).

Contar con una visión general de los problemas económicos y sanitarios ocasionados por el COVID-19 en Ecuador, da una idea de la crisis experimentada hasta los presentes días, sin embargo, la preocupación fundamental fue indagar las implicaciones a un nivel más concreto. De ahí la delimitación hacia una población determinada como la parroquia

de Tumbaco, dado que se presentan dos aspectos claves: alta concentración de comercio minorista y fuertes inequidades económicas. Conocer a nivel micro las vivencias de una población específica nos permite detectar más de cerca y a profundidad, los impactos e incidencia de la pandemia.

Metodología

El nivel de estudio fue de tipo descriptivo-exploratorio. La modalidad fue de campo y documental, se analizó un conjunto de documentos impresos y digitales. El método fue de corte deductivo-inductivo, se partió del marco general de la pandemia de COVID-19 hasta las implicaciones sanitarias y económicas en Tumbaco, en especial de las microempresas comerciales minoristas en el período 2020-2021; aunque para conocer mejor la evolución de determinados indicadores se tomaron datos desde el año 2018. Se usó el método analítico-sintético, de inicio se separaron los principales elementos a investigar y luego se rehicieron cuando los resultados abonaron componentes para la discusión.

Para obtener información del impacto del COVID-19 sobre el tema de salud de la población económicamente activa de Tumbaco, periodo 2020-2021, se acudió al Centro de Salud de Tumbaco y a la Dirección Distrital No 17. Se indagó sobre el porcentaje de contagios, número de fallecidos, número de vacunados y situación sanitaria de las personas con síndrome pos-COVID-19. Se revisó, además, documentación relacionada a los temas descritos en las páginas web del Ministerio de Salud Pública, OMS, OPS, INEC, ECU 911 y variada documentación científica.

Para conocer la composición de las microempresas del sector comercial minorista en Tumbaco se tomó información de la composición empresarial del país, contenida en el Registro Estadístico de Empresas (INEC, 2022), del Plan de Ordenamiento Territorial de Tumbaco (PDOT) y por observación directa, donde se verificó la actividad económica de

las microempresas del sector comercial minorista, así como el tipo de productos o servicios ofertados.

Para examinar la variación del crecimiento de las microempresas del sector comercial minorista se recabó información de la cantidad de “Licencias Metropolitanas Únicas para el ejercicio de las Actividades Económicas” (LUAE) emitidas por la Administración Zonal de la Parroquia de Tumbaco en el periodo 2018- 2021. Adicional, se tomó la estructura jerárquica de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), donde se trabajó con los códigos de comercio minorista (INEC, 2012; ONU, 2006) lo que permitió estudiar la evolución del crecimiento de las microempresas en el período analizado.

Resultados

Descripción del impacto del COVID-19 en la salud de la población económicamente activa de la parroquia de Tumbaco, periodo 2018-2022

Para dimensionar los niveles de impacto del COVID-19 a nivel parroquial, es necesario revisar los valores globales que se presentaron en la pandemia. En la relación entre casos confirmados y muertes, el continente americano fue uno de los que más impacto sufrió, apenas superado por África (Tabla 6).

Tabla 6

Número de muertos por continentes

Continente	Casos confirmados	Muertes	% muertes
América	160.090.765	2.758.090	1,72%
Europa	218.742.508	1.997.305	0,91%
Asia	135.192.948	1.305.453	0,97%
África	11.937.718	254.467	2,13%
Oceanía	9.196.406	13.371	0,15%

Nota. Adaptado de Número de personas fallecidas a consecuencia del coronavirus a nivel mundial a fecha de 12 de junio de 2022, por continente, por Orús, A., 2022, <https://es.statista.com/estadisticas/1107719/covid19-numero-de-muertes-a-nivel-mundial-por-region/>.

La relación de casos confirmados y muertes en los países del continente americano ubican al Ecuador como uno de los países que (proporcionalmente) más muertes reportó. Este es un dato clave que nos da una idea de la magnitud de la epidemia (Tabla 7). Los indicadores por cada 100.000 habitantes de positividad y mortalidad de varios países latinoamericanos (Tabla 8) confirman la difícil situación sanitaria por la

que atravesó Ecuador por el COVID-19; llama la atención los elevados valores de mortalidad. Incluso se estima que los casos positivos pudieron ser mucho mayores, dado al bajo número de pruebas que se hicieron a la población.

Tabla 7

Número casos confirmados a nivel mundial Julio 2022

Países	Casos confirmados	Muertes	% muertes
EE. UU.	97.618.391	1.071.245	1,10%
México	7.125.176	330.495	4,64%
Colombia	6.318.021	141.911	2,25%
Argentina	9.739.856	130.034	1,34%
Brasil	35.369.105	690.124	1,95%
Perú	4.300.576	217.496	5,06%
Cuba	1.111.447	8.530	0,77%
Ecuador	1.013.912	35.940	3,54%

Nota. Adaptado de Organización Mundial de la Salud (World Health Organization), 2023. <https://covid19.who.int/>

Tabla 8*Indicadores por cada 100.000 habitantes*

Países	Positividad	Mortalidad	Positividad
Chile	215,36	5,91	19,00%
Perú	199,85	8,87	22,70%
Brasil	183,87	5,71	27,70%
Colombia	120,90	3,86	25,10%
Bolivia	99,27	4,25	50,90%
Argentina	92,43	1,91	39,00%
Ecuador	64,97	5,88	34,60%

Nota. Adaptado de Parra-Carrera (2021) con base en OMS, Reporte de situación COVID-19 (2020) y SINGRE, Infografía Nacional COVID-19 (2020). <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/dide/article/view/1002/1704>

Adentrándonos en la realidad ecuatoriana, las provincias con mayor porcentaje de letalidad y exceso de muertes por COVID-19 estuvieron en la región Costa, especialmente, en la provincia del Guayas, donde al inicio de la pandemia mostró niveles alarmantes. La provincia de Pichincha tuvo un comportamiento moderado, en relación con las de mayor letalidad (Tabla 9).

EL proceso público de vacunación anti-COVID en Ecuador tuvo un desarrollo irregular, con una deficiente acción inicial, para luego normalizarla hasta alcanzar un importante promedio de la población vacunada (Tabla 10), con valores superiores a la media mundial y cercano con relación a países más desarrollados.

Tabla 9

Tasa de letalidad y exceso defunciones

Provincias	Tas letalidad	Exceso defunciones
Santa Elena	27,14	332,4
Chimborazo	12,96	78,2
Manabí	10,40	150,6
Los Ríos	9,87	108,1
Guayas	8,92	347,6
Sto. Domingo	8,30	118
El Oro	7,19	176,1
Pichincha	3,85	77,6

Nota. Adaptado de: Parra-Carrera (2021) a partir de OMS, Reporte de situación COVID-19 (2020) y SINGRE, Infografía Nacional COVID-19 (2020) <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/dide/article/view/1002/1704>

Tabla 10

Porcentaje de vacunación

Países	% vacunación
Mundial	61%
China	87%
India	66%
EE.UU	67%
Brasil	79%
Japón	81%
España	87%
Chile	92%
Cuba	88%

Singapur	92%
Ecuador	78%

Nota. Adaptado de Coronavirus: 8 gráficos que muestran el número de casos y muertes por covid-19 y qué países están vacunando más en América Latina y el resto del mundo, por BBC, 2021, <https://www.bbc.com/mundo/noticias-58436227>.

Para el año 2020, el COVID-19 fue la tercera causa de hospitalización en la ciudad de Quito con el 10,56% de atenciones (Tabla 11), posición que se mantuvo en el año 2021 con el 10,29% (Tabla 12). Es decir, durante dos años seguidos la pandemia tuvo un impacto importante en la atención de los servicios sanitarios de la ciudad, los cuales tuvieron que adecuar y ampliar zonas específicas para dar atención preferente a personas contagiadas.

Tabla 11

Causas de hospitalización - Quito 2020

	Causas hospitalización	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	Embarazo, parto y puerperio (O00-O99)	37.529	20,28%	20,28%
2	Enfermedades del sistema digestivo (K00-K93)	26.031	14,07%	34,35%
3	COVID 19 virus identificado y no identificado	19.534	10,56%	44,90%
4	Traumatismos, envenenamientos y algunas otras consecuencias de causa externa (S00-T98)	16.374	8,85%	53,75%
5	Enfermedades del aparato genitourinario (N00-N99)	14.311	7,73%	61,49%

6	Otras causas	71.269	38,51%	100,00%
Total		185.048	100,00%	

Nota. Búsqueda en cantón Quito: código "1701". Adaptado de Boletín técnico. Registros Estadísticos de Camas y egresos Hospitalarios, por INEC, 2022, https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Camas_Egresos_Hospitalarios/Cam_Egre_Hos_2021/Bolet%C3%ADn%20t%C3%A9cnico_ECEH_2021.pdf.

Tabla 12

Causas de hospitalización - Quito 2021

Causas hospitalización	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
1 Embarazo, parto y puerperio (O00-O99)	33.678	16,03%	16,03%
2 Enfermedades del sistema digestivo (K00-K93)	33.028	15,72%	31,75%
3 COVID 19 virus identificado y no identificado	21.624	10,29%	42,04%
4 Traumatismos, envenenamientos y algunas otras consecuencias de causa externa (S00-T98)	20.485	9,75%	51,79%
5 Enfermedades del aparato genitourinario (N00-N99)	18.312	8,72%	60,51%
6 Otras causas	82.971	39,49%	100,00%
Total	210.098	100,00%	

Nota. Adaptado de Boletín técnico. Registros Estadísticos de Camas y egresos Hospitalarios, por INEC, 2022, https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Camas_Egresos_Hospitalarios/Cam_Egre_Hos_2021/Bolet%C3%ADn%20t%C3%A9cnico_ECEH_2021.pdf.

Tumbaco y zonas aledañas (Cumbayá y Puembo), en el año 2020, no registraron hospitalizaciones en los centros de atención sanitaria, debido a que no se disponía de centros públicos dotados con atención de Unidades de Cuidados Intensivos (UCI). Los pacientes eran remitidos a hospitales privados o a centros médicos de mayor infraestructura en la ciudad de Quito (Tabla 13).

Tabla 13

Causas de hospitalización - Valle Tumbaco 2020

Causas hospitalización	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1 Enfermedades del sistema digestivo (K00-K93)	1.070	24,44%	24,44%
2 Traumatismos, envenenamientos y algunas otras consecuencias de causa externa (S00-T98)	571	13,04%	37,48%
3 Enfermedades del aparato genitourinario (N00-N99)	407	9,30%	46,78%
4 Embarazo, parto y puerperio (O00-O99)	383	8,75%	55,53%
5 Enfermedades del sistema respiratorio (J00-J99)	291	6,65%	62,17%
6 Otras causas	1.656	37,83%	100,00%
Total	4.378	100,00%	

Nota. Búsqueda en parroquias de Cumbayá, Tumbaco y Puembo: códigos parroquias : "170157" "170184" "170179". Adaptado de Boletín técnico. Registros Estadísticos de Camas y egresos Hospitalarios, por INEC, 2022, https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/

Camas_Egresos_Hospitalarios/Cam_Egre_Hos_2021/Bolet%C3%ADn%20t%C3%A9cnico_ECEH_2021.pdf.

En el año 2021, se reporta al COVID-19 como la quinta causa de hospitalización en la zona de Tumbaco, con un valor de 5,72% de atenciones (Tabla 14). Estos valores son menores a los presentados en el mismo periodo en la ciudad de Quito, sin embargo, no podríamos asegurar que la incidencia de COVID fue menor en Tumbaco, dado que muchos de los contagiados fueron remitidos a hospitales de Quito.

Tabla 14

Causas de hospitalización - Valle Tumbaco 2021

	Causas hospitalización	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
1	Enfermedades del sistema digestivo (K00-K93)	1.296	25,30%	25,30%
2	Traumatismos, envenenamientos y algunas otras consecuencias de causa externa (S00-T98)	634	12,38%	37,67%
3	Enfermedades del aparato genitourinario (N00-N99)	554	10,81%	48,49%
4	Embarazo, parto y puerperio (O00-O99)	359	7,01%	55,49%
5	COVID 19 virus identificado y no identificado	293	5,72%	61,21%

6	Otras causas	1.987	38,79%	100,00%
Total		5.123	100,00%	

Nota. Búsqueda en parroquias de Cumbayá, Tumbaco y Puembo: códigos parroquias: "170157" "170184" "170179". Adaptado de Boletín técnico. Registros Estadísticos de Camas y egresos Hospitalarios, por INEC, 2022, https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Camas_Egresos_Hospitalarios/Cam_Egre_Hos_2021/Bolet%C3%ADn%20t%C3%A9cnico_ECEH_2021.pdf.

Para ubicar la incidencia del COVID-19 en la población de Quito, es necesario examinar las causas de defunción presentadas (INEC, 2022). La Tabla 15 muestra que para el año 2020, la principal causa de muerte reportada estuvo vinculada al COVID-19 con el 35,47% del total de defunciones, situación que se mantuvo en el año 2021, aunque con un porcentaje del 28,76% (Tabla 16). Los datos prueban que hubo una fuerte incidencia negativa de la pandemia en población de la ciudad de Quito.

Tabla 15

Causas de defunciones - Quito 2020

	Causas de defunción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	COVID-19, virus identificado y no identificado	7.299	35,47%	35,47%
2	Enfermedades isquémicas del corazón	1.983	9,64%	45,11%
3	Diabetes Mellitus	719	3,49%	48,60%
4	Enfermedades cerebrovasculares	692	3,36%	51,96%
5	Enfermedades hipertensivas	656	3,19%	55,15%

6	Otras causas	9.229	44,85%	100,00%
Total		20.578	100,00%	

Nota. Búsqueda en cantón Quito: código "1701". Adaptado de Boletín técnico. Registros Estadísticos de Camas y egresos Hospitalarios, por INEC, 2022, https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Camas_Egresos_Hospitalarios/Cam_Egre_Hos_2021/Bolet%C3%ADn%20t%C3%A9cnico_ECEH_2021.pdf.

Tabla 16

Causas de defunciones - Quito 2021

	Causas de defunción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
1	COVID-19, virus identificado y no identificado	4.987	28,76%	28,76%
2	Enfermedades isquémicas del corazón	1.698	9,79%	38,55%
3	Enfermedades cerebrovasculares	639	3,68%	42,24%
4	Enfermedades hipertensivas	566	3,26%	45,50%
5	Diabetes Mellitus	522	3,01%	48,51%
6	Otras causas	8.929	51,49%	100,00%
Total		17.341	100,00%	

Nota.: Búsqueda en cantón Quito: código "1701". Adaptado de Boletín técnico. Registros Estadísticos de Camas y egresos Hospitalarios, por INEC, 2022, https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Camas_Egresos_Hospitalarios/Cam_Egre_Hos_2021/Bolet%C3%ADn%20t%C3%A9cnico_ECEH_2021.pdf.

Al mirar los datos de la parroquia de Tumbaco y sectores aledaños se puede observar que guarda un comportamiento similar al presentado en la ciudad de Quito: el COVID-19 como causa principal de muerte durante el año 2020, con el 12,87% del total de defunciones; situación similar experimentó el año 2021, con el 11,04 % de muertes (Tablas 17 y 18). Se encuentra que a pesar de reportar bajos niveles de hospitalización por COVID-19 en Tumbaco, el número de muertes de los habitantes de la parroquia tuvo una fuerte incidencia negativa, sobre todo, en la población económicamente activa.

Tabla 17

Causas de defunciones - Valle Tumbaco 2020

	Causas de defunción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	COVID-19, virus identificado y no identificado	22	12,87%	12,87%
2	Enfermedades isquémicas del corazón	20	11,70%	24,56%
3	Enfermedades hipertensivas	10	5,85%	30,41%
4	Enfermedades cerebrovasculares	10	5,85%	36,26%
5	Causas mal definidas	8	4,68%	40,94%
6	Otras causas	101	59,06%	100,00%
	Total	171	100,00%	

Nota. Búsqueda en parroquias de Cumbayá, Tumbaco y Puembo: códigos parroquias: "170157" "170184" "170179". Adaptado de Boletín técnico. Registros Estadísticos de Camas y egresos Hospitalarios, por INEC, 2022, https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Camas_Egresos_Hospitalarios/Cam_Egre_Hos_2021/Bolet%C3%ADn%20t%C3%A9cnico_ECEH_2021.pdf

Tabla 18*Causas de defunciones - Valle Tumbaco 2021*

	Causas de defunción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
1	COVID-19, virus identificado y no identificado	18	11,04%	11,04%
2	Enfermedades isquémicas del corazón	14	8,59%	19,63%
3	Enfermedades hipertensivas	10	6,13%	25,77%
4	Influenza y neumonía	6	3,68%	29,45%
5	Neoplasia maligna de la vejiga urinaria	5	3,07%	32,52%
6	Otras causas	110	67,48%	100,00%
	Total	163	100,00%	

Nota. Búsqueda en parroquias de Cumbayá, Tumbaco y Puembo: códigos parroquias: "170157" "170184" "170179". Adaptado de Boletín técnico. Registros Estadísticos de Camas y egresos Hospitalarios, por INEC, 2022, https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Camas_Egresos_Hospitalarios/Cam_Egre_Hos_2021/Bolet%C3%ADn%20t%C3%A9cnico_ECEH_2021.pdf

Es sustancial ampliar la comprensión de la incidencia del COVID-19 en la población económicamente activa de Tumbaco, dado que un importante grupo de pacientes diagnosticados con COVID-19 sufrieron una serie de alteraciones en su salud denominadas como síndrome post-COVID. Las alteraciones más frecuentes presentadas por el síndrome post-COVID-19 fueron: cansancio, fatiga, dificultad respiratoria, opresión torácica, dolores musculares, dificultad de concentración y

alteraciones del sueño. Del 20 al 90% de los pacientes contagiados con COVID-19 presentaron síntomas semanas o meses después del diagnóstico de la infección; en otra investigación realizada a pacientes en el Reino Unido se desprende que del 72% de los pacientes que ingresaron a cuidados intensivos (UCI), el 6.6% presentaron dificultad respiratoria y un 47% alteraciones psicológicas (Bouza et al., 2021).

Las manifestaciones neurológicas también conformaron parte del síndrome post-COVID, entre ellas: cefalea, mareo, astenia⁵, anosmia⁶ y alteraciones cognitivas. También se han presentado alteraciones musculoesqueléticas como: artralgias⁷, mialgias⁸, calambres, contracturas musculares, dolor de espalda, atrofia y debilidad muscular, a tal punto que del total de internados en una UCI, solamente el 40% retornaron a sus actividades laborales en lapso de dos a tres meses (Bouza et al., 2021).

El estado de salud mental presentado por un grupo de contagiados por COVID-19 es una situación preocupante porque está conectada con procesos de ansiedad, depresión, alteraciones del sueño y falta de concentración, lo que ha ocasionado la reducción de hasta un 50% en la calidad de vida de los contagiados. Las manifestaciones señaladas del post COVID-19 impidieron una rápida reinserción laboral de las personas infectadas. Los comerciantes minoristas de Tumbaco no estuvieron exentos a esta situación, así como tampoco la población económicamente activa de la parroquia, lo que contribuyó a retardar la recuperación económica del sector.

Lo expuesto permite corroborar que el COVID-19 incidió de manera negativa en la salud de la población económicamente activa de Tumbaco y sectores aledaños, con alta incidencia de fallecidos y con alteraciones post-COVID, lo que llevó a cerrar o replantear los negocios de la zona, al igual que lo hicieron la mayoría de MiPymes en el país (Ponce-Andrade et al., 2020) producto del fenómeno SARS-CoV-2; ya en el 2019 las perspectivas de crecimiento mundial de acuerdo al Fondo Monetario Internacional (FMI

5 Debilidad, falta de energía y fuerza.

6 Pérdida total del olfato y pérdida del sentido del gusto.

7 Dolor en una o varias articulaciones

8 Dolor en un músculo o grupo de músculos.

Variación del crecimiento de las microempresas del sector comercial minorista en la parroquia Tumbaco, periodo 2018-2022

La Clasificación Nacional de Actividades Económicas (INEC, 2012) recoge los códigos establecidos por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU- Revisión 4). El documento ofrece un conjunto de categorías para la difusión de datos estadísticos sobre diversas actividades económicas (ONU, 2006). También se consideraron las Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas – LUAE, autorizadas por el Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito (Alcaldía Metropolitana de Quito, 2023).

Dentro de los códigos CIIU se tomó en primera instancia la sección G relacionada con: “Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas”; de esta sección se escogió la División 47: “Comercio al por menor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas”; focalizando los grupos del 471 a la 478 (Tabla 19).

Tabla 19

Selección de actividad económica

Grupo CIIU	Detalle
G471	Venta al por menor en comercios no especializados
G472	Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados
G473	Venta al por menor de combustibles para vehículos automotores en comercios especializados.
G474	Venta al por menor de equipo de información y de comunicaciones en comercios especializados
G475	Venta al por menor de otros enseres domésticos en comercios especializados
G476	Venta al por menor de productos culturales y recreativos en comercios especializados.

G477	Venta al por menor de otros productos en comercios especializados
G478	Venta al por menor en puestos de venta y mercados.

Nota. Adaptado de Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), por ONU, 2006, https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_4rev4s.pdf

Al ser Tumbaco una zona turística, con una propuesta gastronómica, se tomó también la Sección I relacionada con: “Actividades de alojamiento y de servicio de comidas”, dentro de esta la División 56 “Actividades de servicio de comidas y bebidas” y a su vez, los grupos del 561 al 563 (Tabla 20).

Tabla 20

Selección de actividad económica

Grupo CIIU	Detalle
I561	Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas
I562	Suministro de comidas por encargo y otras actividades de servicio de comidas
I563	Actividades de servicio de bebidas

Nota. Adaptado de Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), por ONU, 2006, https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_4rev4s.pdf

Una revisión del período 2018 a septiembre del 2022 permite observar que la Categoría 1 (empresas con economías de bajo impacto) tuvo un descenso en el número de licencias LUAE al año 2020, para luego tener una recuperación moderada en el 2021 y posterior descenso en el año 2022. La Categoría 2 (empresas con economías de mediano

impacto) tuvo un descenso importante en el año 2020, con una leve recuperación el al año 2021 y sin mayor afectación para el año 2022. Finalmente, la Categoría 3 (empresas con economías de alto impacto) tuvo fuerte descenso al año 2020, seguida de una notable recuperación en el año 2021, para cerrar el 2021 con un nuevo descenso (Tabla 21).

Tabla 21

Evolución de categorías

Categoría 1: empresas con economías de bajo impacto

Categoría 2: empresas con economías de mediano impacto

Categoría 3: empresas con economías de alto impacto

Años	Categoría 1		Categoría 2		Categoría 3	
	#	Variación anual	#	Variación anual	#	Variación anual
2018	503	0,00%	412	0,00%	27	0,00%
2019	546	8,5%	587	42,48%	35	29,63%
2020	543	-0,5%	500	-14,82%	25	-28,57%
2021	705	29,8%	586	17,20%	43	72,00%
2022	661	-6,2%	575	-1,88%	29	-32,56%

Nota. Categorización en función de Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas -LUAE, por Alcaldía Metropolitana de Quito, 2023, https://pam.quito.gob.ec/MDMQ_Tramites/Operativas/Frm-FichaTramitecodtt=363&AspxAutoDetectCookieSupport=1

La Tabla 22 muestra las evoluciones con mayor desempeño en la sección G de los códigos CIU. De los siete códigos estudiados destacan los siguientes: G4711010- Categoría 1 (venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas) con crecimientos de 122,77% y 140,81% en los años 2020 y 2021, respectivamente. Tuvo crecimiento menor el

código G472202- Categoría 1 (venta al por menor de bebidas alcohólicas, no destinadas al consumo en el lugar de venta en establecimientos especializados). El código G474113- Categoría 1 (venta al por menor de equipos de telecomunicaciones: celulares, tubos electrónicos, etcétera. Incluye partes y piezas en establecimientos especializados) experimentó un crecimiento menor.

El resto de las categorías muestran débiles crecimientos e incluso el código G477111- Categoría 1 (venta al por menor de prendas de vestir y peletería en establecimientos especializados) mostró valores negativos para los años 2020 y 2021.

Tabla 22

Principales evoluciones de Licencias LUAE sección G comercio al por menor

CIUU	Actividad económica		Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
G4711010 Categoría 1	Venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas, entre los que predominan, los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, como productos de primera necesidad y varios otros tipos de productos.	# LUAE	49	22	49	118
		Variación anual	0,00%	55,10%	122,72%	140,82%
G472202 Categoría 1	Venta al por menor de bebidas alcohólicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) en establecimientos especializados.	# LUAE	28	28	20	38
		Variación anual	0,00%	0,00%	-28,57%	90,00%
G473002 Categoría 2	Venta al por menor de productos lubricantes y refrigerantes para vehículos automotores en establecimientos especializados.	# LUAE	5	4	4	4
		Variación anual	0,00%	-20,00%	0,00%	0,00%
G474113 Categoría 1	Venta al por menor de equipos de telecomunicaciones: celulares, tubos electrónicos, etcétera. Incluye partes y piezas en establecimientos especializados.	# LUAE	12	19	25	29
		Variación anual	0,00%	75,00%	3,57%	31,03%

G475201 Categoría 2	Venta al por menor de artículos de ferretería: martillos, sierras, destornilladores y pequeñas herramientas en general, equipo y materiales de prefabricados para armado casero (equipo de bricolaje); alambres y cables eléctricos, cerraduras, montajes y adornos, extintores, segadoras de césped de cualquier tipo, etcétera en establecimientos especializados.	# LUAE	16	28	29	38
		Variación anual	0,00%	5,56%	15,79%	-13,64%
G476103 Categoría 1	Venta al por menor de artículos de oficina y papelería como lápices, bolígrafos, papel, etcétera, en establecimientos especializados.	# LUAE	18	19	22	19
		Variación anual	0,00%	5,56%	15,79%	-13,64%
G477111 Categoría 1	Venta al por menor de prendas de vestir y peletería en establecimientos especializados.	# LUAE	33	65	44	40
		Variación anual	0,00%	96,97%	-32,31%	-9,09%

La evolución de la sección I asociada con: "Actividades de alojamiento y de servicio de comidas" se refleja en la Tabla 23. El desarrollo más destacado lo encontramos en el código I56100107 relacionado con los restaurantes, quienes luego de una fuerte caída en el año 2020 lograron un crecimiento considerable; esto resulta muy valioso, dado que es una zona con variada propuesta gastronómica.

Tabla 23

Principales evoluciones sección I "Actividades de alojamiento y de servicio de comidas"

CIUU	Categoría	Actividad Económica		Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
I56100107	2	Restaurantes, incluso para llevar	# LUAE	105	145	101	152
			Variación anual	0	38,10%	-30,34%	50,50%
I56290101	1	Actividades de contratistas de servicios de comidas como las de compañías de transporte, catering.	# LUAE	5	2	3	3
			Variación anual	0	-0,6	0,5	0
I56300104	3	Actividades de preparación y servicio de bebidas para su consumo inmediato en discotecas (con suministro predominante de bebidas).	# LUAE	4	4	0	0
			Variación anual	0	0%	-100%	0%

Conclusiones

Los resultados de este estudio muestran que se produjo un fuerte impacto del COVID-19 en la salud de la población económicamente activa de la parroquia de Tumbaco en el período 2020- 2021, reflejado sobre todo, en el número de muertes reportadas; entendiendo que la mayor cantidad de afectados estuvo en la población económicamente activa. Los porcentajes de defunciones presentadas en Tumbaco fueron menores a las acontecidas en Quito y del resto del país; aun así, el COVID-19 fue la principal responsable de muertes en la parroquia Tumbaco y zonas aledañas en el período 2020-2021. Se pone de relieve los efectos que produjo el síndrome post COVID-19 en la población económicamente activa de la parroquia, con alteraciones en la salud física y mental, lo que retrasó el normal desarrollo de las actividades productivas del grupo poblacional y modificó algunos hábitos de compra de los consumidores.

El confinamiento inicial por la pandemia tuvo consecuencias muy negativas en las microempresas del comercio minorista de Tumbaco y áreas aledañas. La economía ecuatoriana, anterior a la pandemia, ya venía presentando varios problemas, los cuales se agravaron en el año 2020, produciendo el cierre, disminución de actividad o rediseño de varias microempresas. El único sector que creció de manera importante fue el encargado de la venta al por menor de gran variedad de productos comercializados en tiendas, entre ellos: alimentos, bebidas y tabaco. En época de confinamiento, la población de Tumbaco priorizó la compra de alimentos para su supervivencia. Tuvieron un desempeño medio las empresas dedicadas a la venta al por menor de equipos de telecomunicaciones: celulares, tubos electrónicos, partes y piezas.

Hay que destacar la reactivación de los negocios de comercio minoristas asociados con restaurantes favoreció a Tumbaco y a sectores aledaños, ya que son conocidos como zona de turismo gastronómico.

Los datos aquí presentados muestran la relevancia de contar con información pertinente de la realidad a nivel parroquial. Por lo general, se tiende a mirar estadísticas nacionales que si bien dan una visión general de la situación del país, no reflejan con claridad lo que sucede en territorios concretos. Es importante profundizar en la realidad de los espacios territoriales menores como las parroquias para comprender de mejor manera los impactos ante determinados fenómenos socioeconómicos y, por esta vía, formular propuestas que ayuden a superar los problemas actuales.

Las limitaciones del estudio vienen acompañadas del tipo de investigación cualitativa de corte descriptivo y exploratorio. Para futuros estudios será importante ampliar los resultados obtenidos para hacer un análisis cuantitativo, tendiente a correlacionar las variables aquí presentadas y un trabajo de campo para verificar las condiciones actuales de las microempresas de comercios minoristas en Tumbaco.

Referencias

Alcaldía Metropolitana de Quito. (2023). *Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas- LUAE*. https://pam.quito.gob.ec/MDMQ_Tramites/Operativas/FrmFichaTramite?codt=363&AspxAutoDetectCookieSupport=1

Altamirano, J., Vera, D. y Tonon, L. (2022). Modelamiento y predicción del efecto COVID-19 en el sistema laboral ecuatoriano. *Podium*, (42), 1–18. <https://doi.org/10.31095/podium.2022.42.1>

Bouza, E., Cantón, R., Ramos, P., García-Botella, A., García-Lledó, A., Gómez-Pavón, J., González, J., Hernández-Sampelayo, T., Martín-Delgado, M., Martín, F., Martínez-Sellés, M., Molero, J., Moreno, S., Rodríguez-Arlejo, F., Ruiz-Galiana, J., Pablo De, S. Porta, J. y Santos, M. (2021). Síndrome post-COVID: Un documento de reflexión y opinión. *Official Journal of the Spanish Society of Chemotherapy*, 34(4), 269–279. <https://doi.org/10.37201/req/023.2021>

Bresser-Pereira, L. (2020). Brasil: efectos del COVID-19 y recuperación 1. *Revista de La CEPAL*, (132), 141–151. <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/46827>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). *Observatorio Demográfico 2020. Mortalidad por COVID-19. Evidencias y escenarios. América Latina y el Caribe*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46640-observatorio-demografico-america-latina-caribe-2020-mortalidad-covid-19>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2022). *Observatorio Demográfico 2022. Tendencias de la población de América Latina y el Caribe. Efectos demográficos de la pandemia COVID-19*. <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/48488>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe Y Organización Panamericana de Salud. (2021). *La prolongación de la crisis sanitaria y su impacto en la salud, la economía y el desarrollo social*. <https://>

www.cepal.org/es/publicaciones/47301-la-prolongacion-la-crisis-sanitaria-su-impacto-la-salud-la-economia-desarrollo

Correa-Quezada, R., Izquierdo-Montoya, L. y García-Vélez, D. (2020). Impacto del COVID-19 en Ecuador. *Cesla*, 1–6. http://www.cesla.com/archivos/Informe_economia_Ecuador_mayo_2020.pdf

Ecuador - COVID-19 - Vacunas administradas. (2022). Expasión. <https://datosmacro.expansion.com/otros/coronavirus-vacuna/ecuador>

Fondo Monetario Internacional. (2020a). *Perspectivas de la Economía Mundial: Resumen ejecutivo, abril 2020*. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>

Fondo Monetario Internacional. (2020b). *Perspectivas para Las Américas: Navegando condiciones financieras más restrictivas*. <https://www.imf.org/es/Publications/REO/WH/Issues/2022/10/13/regional-economic-outlook-western-hemisphere-october-2022>

Fondo Monetario Internacional. (2022). *Actualización de Perspectivas de la Economía Mundial de julio 2022*. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2022/07/26/world-economic-outlook-update-july-2022>

GAD-Tumbaco. (2020). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial. Gobierno Municipal de Tumbaco*. <https://tumbaco.gob.ec/wp-content/uploads/2021/07/PDOTTUMBACO2020nov.pdf>

Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito. (2022). *Licencia metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas-LUAE*. <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae>

Heredia-Zurita, A. y Dini, M. (2021). *Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina*. CEPAL. <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/46743>

Inca, G. e Inca, A. C. (2020). Evolución de la enfermedad por coronavirus (COVID-19) en Ecuador. *La Ciencia Al Servicio de La Salud y La Nutrición*, 11(1), 5–15. <http://revistas.esPOCH.edu.ec/index.php/cssn/article/view/441>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (1990). *V Censo de Población y IV de Vivienda 1990*. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Libros/Libros_Censos/19. *V_Censo_de_Pobl_y_IV_de_Viv_1990_Resumen_Nac.pdf*

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2001). *VI Censo de Población y V Vivienda 2001*. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Libros/Libros_Censos/20. *VI_Censo_de_Pobl_y_V_de_Viv_2001_Resumen_Nac.pdf*

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010a). *Censo de Población y Vivienda 2010*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/resultados/>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010b). *Censo Nacional Económico*. <https://aplicaciones3.ecuadorencifras.gob.ec/sbi-war/>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2012). *Clasificación Nacional de Actividades Económicas, Unidad de Análisis de Síntesis*. <https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/descargas/ciiu.pdf>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2022). *Encuesta Nacional De Empleo, Desempleo Y Subempleo*. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2021/Trimestre-enero-marzo-2021/Trimestral_enero-marzo_2021_Mercado_Laboral.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2022). *Boletín Técnico Registros Estadísticos de Camas y Egresos*.

Juliá, J. F., Bernal, E. y Carrasco, I. (2022). Economía Social y recuperación económica tras la crisis del COVID-19. *CIRIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (104), 7–33. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.104.21734>

Ministerio de Defensa Nacional. (2020). *Decreto presidencial No. 1017-17*. https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/03/Decreto_presidencial_No_1017_17-Marzo-2020.pdf

Ministerio de Gobierno. (2020). *Decreto Ejecutivo No. 1017_20200216213105*. https://www.propiedadintelectual.gob.ec/covid_19/files/Decreto_Ejecutivo_No._1017_20200216213105.pdf

Ministerio de Salud Pública. (2020). *Acuerdo No 00126*. <https://n9.cl/3sky>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2020). *Impacto social del COVID-19 en Ecuador: desafíos y respuesta. Making Development Happen, 4*. <https://www.oecd.org/dev/Impacto-social-COVID-19-Ecuador.pdf>

Organización Internacional del Trabajo. (2021). *El sistema de salud ecuatoriano y la COVID-19*. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--americas/---ro-lima/---sro-lima/documents/publication/wcms_799790.pdf

Organización Mundial de la Salud. (2020). *WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard*. Organización Mundial de La Salud. <https://covid19.who.int/>

Organización Mundial de la Salud. (2022). *COVID-19: cronología de la actuación de la OM*. Organización Mundial de La Salud. <https://www.who.int/es/news/item/27-04-2020-who-timeline---covid-19>

Organización de las Naciones Unidas. (2006). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)*. In Naciones Unidas (Ed.), *CIIU*. <https://doi.org/10.1111/j.1524-4725.2007.33271.x>

Ortiz-Prado, E. (Ed.). (2021). *La Enfermedad del Coronavirus-2019 (COVID-19) y el Virus del SARS-CoV-2*. UDLA Ediciones. file:///C:/Users/usuario/Downloads/UDLA_NUCLEO_COVID-SARS_220111-ALTA.pdf

Ortiz-Prado, E. y Fernández-Naranjo, R. (2020). *Impacto de la COVID-19 en el Ecuador: De los datos inexactos a las muertes en exceso*. *Revista Ecuatoriana de Neurología*, 29(2), 8–11. <https://doi.org/10.46997/REVECUATNEUROL29200008>

Pérez, M., Gómez, J. y Dieguez, R. (2020). *Características clínico-epidemiológicas de la COVID-19*. *Revista Habanera de Ciencias Médicas*, 19(2), 1–15. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1729-519X2020000200005

Santilán, A. y Palacios, E. (2020). *Caracterización epidemiológica de COVID-19 en Ecuador*. *InterAmerican Journal of Medicine and Health*,

3, 2–5. <https://www.iajmh.com/iajmh/article/download/99/110/#:~:text=Ecuador%20es%20el%20segundo%20pa%C3%ADs,covid%2D19%20y%20572%20fallecidos>

SIISE- STMCDs. (2008). *Mapa de pobreza y desigualdad en Ecuador*.

Tenorio, M. L., Veintimilla, D. y Reyes, M. (2021). La crisis económica del COVID-19 en el Ecuador: implicaciones y proyecciones para la salud mental y la seguridad. *Investigación y Desarrollo*, 13(1), 88- 102. <https://doi.org/10.31243/id.v13.2020.1008>

06

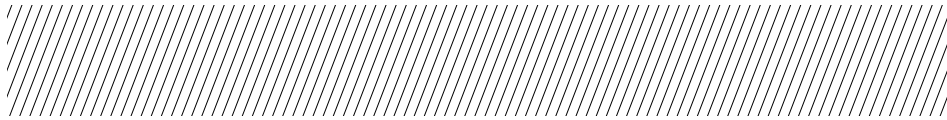
Impact of remittances on household consumption and public-private investment in Ecuador: Application of a Vector Autoregressive Model and impulse-response function

Impacto de las remesas sobre el consumo de los hogares y la inversión público-privada en Ecuador: Aplicación de un Modelo Vectorial Autorregresivo y función impulso-respuesta

FECHA DE RECEPCIÓN: 09/02/2023

FECHA DE APROBACIÓN: 01/06/2023

Abstract



María Gabriela Jaramillo Brito¹
María Emilia Vélez²
Luis Bernardo Tonon Ordóñez³

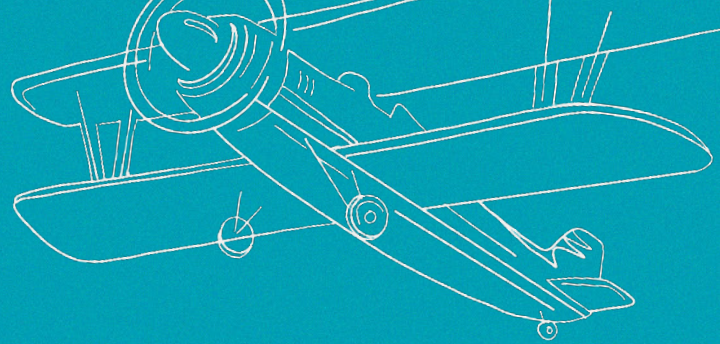
The objective of this research was to measure the impact of the components of aggregate demand, consumption, and investment, generated by changes in the remittance flows that entered Ecuador in the period 2000-2020, using an Autoregressive Vector model, through the impulse-response function. The results showed that remittances decreased household consumption and public-private investment in the short term. However, the impulse of the flow of remittances that entered the country in the period analyzed increased both variables, in the medium and long term. Thus, it concludes that households receiving remittances, once they receive this income from their relatives, take time to decide about the destination they will give it, so their consumption does not adapt or change in the first quarters, but with time when it becomes used for the final expenditure of households.

Keywords: VAR, remittances, aggregate demand, household consumption, investment.

¹ Universidad del Azuay • gabrielajaramillo@es.uazuay.edu.ec • <https://orcid.org/0000-0003-2870-4184> • Cuenca, Ecuador

² Universidad del Azuay • emiliavelez@es.uazuay.edu.ec • <https://orcid.org/0000-0001-5502-2643> • Cuenca, Ecuador

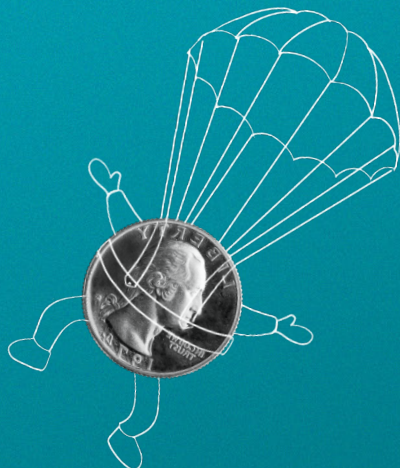
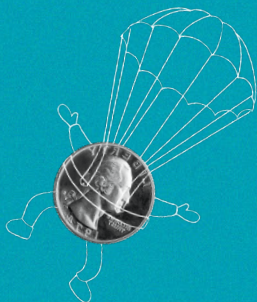
³ Universidad del Azuay • ltonon@uazuay.edu.ec • <https://orcid.org/0000-0003-2360-9911> • Cuenca, Ecuador



Resumen

El objetivo de la presente investigación fue medir el impacto de los componentes de la demanda agregada, consumo e inversión, generado por cambios en los flujos de remesas que ingresaron al Ecuador en el periodo 2000-2020 empleando un modelo de Vectores Autorregresivos, a través de la función impulso-respuesta. Los resultados demostraron que las remesas disminuyeron el consumo de los hogares y la inversión público-privada en el corto plazo. No obstante, el impulso del flujo de remesas que ingresaron al país en el periodo analizado, incrementó ambas variables, tanto en el mediano como en el largo plazo. Concluyendo así que, los hogares receptores de remesas, una vez que reciben este ingreso de sus familiares, tardan en tomar una decisión sobre el destino que le darán, por lo que su consumo no se adapta ni se modifica en los primeros trimestres, sino con el paso del tiempo, cuando pasa a ser utilizado para el gasto final de los hogares.

Palabras clave: VAR, remesas, demanda agregada, consumo de los hogares, inversión.



Introduction

It is relevant to analyze the effect of remittances on production and investment in Ecuador, due to the economic and social repercussions that currency flow has on agents of the national economy. One of the main reasons to research the effect of remittances on consumption and investment is because through the years and nowadays, are a vital source of financing, having such an important impact on the Ecuadorian economy; which gives it revitalization and liquidity for production activities.

Remittances are an important factor for the economy in present and previous years, above all the 2000s, because there was an abrupt increase in migratory waves. In the second trimester of 2022, remittances exceeded any value recorded ever in the country's history, reaching \$4,743 million; which is 8,73% higher than recorded in 2021 of \$4,362.63 million (BCE, 2022).

According to the Central Bank of Ecuador (2004), since dollarization in 2000, the flow of remittances received has grown annually. During 2004-2007, remittances were between 5-7% of GDP (Ruso et al. 2020), proving to be a significant flow for the Ecuadorian economy.

However, in 2009 the world suffered the consequences of the real-estate crisis in the U.S., and Ecuador, wasn't the exception. Being a country where GDP depended mainly on raw exports, the demand contracted due to the consequences caused by the crisis in developed countries, especially the United States and Spain, where most Ecuadorian migrants are settled (Sotomayor et al. 2019).

For almost ten years, remittances represented the second most important item from abroad, only below raw oil (BCE, 2017). The destination of remittances can be used as a tool for the definition of public policies and gives information about households' behavior since it can influence their consumption decisions.

Another important event to mention is the Covid-19 pandemic, which had a negative impact on the world economy. Despite this fact,

the level of remittances received to the Ecuadorian economy in 2020 was USD 3,337.8 million, around 100 million additional dollars, compared to 2019 (BCE, 2020). This could be mainly due to two reasons; the first is that the pandemic caused an impressive increase in the migratory waves of Ecuadorians, who sought better opportunities to survive the economic crisis, in countries such as Mexico, Spain, and the United States. The other reason is due to the gradual recovery of the last quarter of 2020, in the developed economies, which was clearly reflected in an increase in the sending of remittances, as well as the stimuli sent by the United States in the context of the pandemic (Andrade, 2021).

Likewise, identify the degree of reaction or sensitivity of these flows, concerning public-private investment, bringing with it sources of employment, productivity, and improvement of living conditions.

Some studies like Romero et al. (2020), Castañeda (2021), and Salazar (2021), relate Ecuadorian remittances to GDP, consumption, or investment, through weightings of percentages in which this volume of foreign currency is allocated; however, the degree of reaction generated by remittances concerning each of these variables is not determined. It is taken for granted that consumption is more affected by a change in the flow of remittances, but this fact is not corroborated by empirical evidence.

In this research, the Vector Autoregressive Model (VAR) was used, through the impulse-response function, to identify the reaction of consumption and investment, when the flow of remittances generates an impact on these variables; in the short, medium and long term, when there are changes in the volume of workers' remittances that enter the Ecuadorian economy.

Literature review

Over the years, the impact of remittances on different macroeconomic variables in various countries around the world has been investigated. The importance of studying their behavior is reflected in their economic and social incidence, not only in those nations that depend on this flow of currency but also internationally, due to their notable migratory component. Therefore, to analyze the effect that remittances have on consumption and investment, it is necessary to carry out an approach to the different investigations that have been executed, so that it is possible to identify results.

Impact of remittances on consumption and investment

According to González et al. (2009), remittances had a positive impact on the quality of life of thousands of Ecuadorian households, at the same time that they boosted various sectors of the economy, such as agriculture, commerce, construction, telecommunications, transportation, among others; which contributed to the creation of new jobs. Therefore, if the evolution of remittances is analyzed from an investment perspective, these become a key factor for the economic growth of a country to be sustainable over time. Remittances represent an injection of money for the popular economy so that to a certain extent they reduce the pressure on the State, concerning the application of social programs to appease poverty and lack of job opportunities within the country.

Regarding research in emerging economies, Démurger and Wang (2016) identified the extent to which remittances had an effect on consumption patterns in China. These authors included total household spending in their analysis, which was not found to be related to housing issues, in the years 2001 and 2004. In order to meet the objective of the study, they used household spending as the dependent variable, and as independent variables: remittances, income from local employment, and

other net income. The remittances were used in three different equations to measure the impact of each of them.

Regarding developing African countries, Randazzo and Piracha (2018), conducted research in Senegal, in which they sought to find out if remittances had an impact on economic development, and on how they were spent or used by recipient households, during 2009-2010. The authors used household marginal spending as the dependent variable and remittances, household size, and a dummy variable to indicate the presence of children and the elderly as independent variables. It was found that those households that received remittances spent more of this money on education and on more productive activities, such as investment in human capital, rather than on consumption. This is because, for these families, remittances were considered temporary income.

Within the same context, Kakhkharov et al. (2020) identified the effect of remittances from international migrant workers on household expenses in Uzbekistan, in the years 2013 - 2014. The consumption of food and non-food items, education, and health were taken into account as independent variables. In the same way, it was observed that the households that received remittances allocated a greater part of their total expenses to non-food consumption.

Samaratunge et al. (2020) studied the impact of international private remittances on household consumption in Sri Lanka, using a Logistic Regression Model for the year 2016. The results of this research were similar to those of Khan et al. (2019), who based their study on India, Sri Lanka, Pakistan, Nepal and Bangladesh. In parallel, Dash (2020) included in his research, in addition to the five countries previously mentioned, the Maldives. In these three studies, it was observed that remittances significantly increased household per capita spending; in addition to promoting certain positive changes, concerning household spending allocations, to cover their basic needs.

Pratikto et al. (2020) determined whether remittances contribute to an increase in household investment in Indonesia, using the Ordinary Least Squares and Probit Methods, during the period 2017-2019. The dependent variables of each proposed model were consumption and investment spending, while for the independent one, income from remit-

tances. They showed that if the flow of remittances increases, this will increase the consumption and/or investment of families. Likewise, the use of remittances for investment had a multiplying effect on consumption.

Analyzing underdeveloped economies, which are similar to the Ecuadorian, Barahona and Veres (2020) carried out a study of the remittances of Peruvian migrants residing in Chile, during the period 2005-2014. The investigation showed that the migration of Peruvians has a social and economic component, as well as that the spending of Peruvian households increases significantly when the Gross Domestic Product of Chile does as well.

In the Latin America context, Zarate-Hoyos (2022) studied the impact of remittances on macroeconomic variables in Peru for the period 1992-2017, using a VEC model. It is interesting to mention that only remittances received from Peruvian migrants living in the United States were used. The results of the investigation showed that the behavior of Peruvian households has a high correlation with the flow of remittances sent from their migrant relatives.

Schutt (2020) prepared an article on money transfers between economies, using remittances from Colombia as a proxy variable, to study the effects of an increase in a household income economy. The most interesting finding of the research was the strong relationship between remittances and the hours worked by members of households where a family member decides to migrate: the higher the volume of remittances received, the fewer hours worked, this does not mean that they stop working.

Application of VAR to the study of remittances

There are several ways to examine the connection between remittances, consumption, and investment. However, the Autoregressive Vector Model is particularly fascinating to study. In their research, Islas and Moreno (2011) sought to investigate the factors that influence remittances, the routes through which they are transferred, and the effects they have had on Mexico from 1980 to 2008, based on quarterly time-series data. This research used family remittances as the dependent variable

and U.S. and Mexico GDP as the independent variables. The findings indicated that the link between remittances and migration was negative due to the extended duration of migration to the United States.

Anarfo et al. conducted a thorough study in 2020 on the correlation between financial inclusion and migrant remittances in sub-Saharan Africa from 1990 to 2014. The research utilized the Panel Autoregressive Vector Model (VAR) to evaluate the impact of various independent variables on remittances, such as the GDP per capita growth rate, the progress of the financial sector, and an amalgamated index proxy variable for financial inclusion. The authors opted for the Panel VAR methodology to analyze the causal relationship between financial inclusion, remittances, economic growth, and financial sector development. Additionally, the approach accounted for country-specific fixed effects and resolved endogeneity issues.

In the Ecuadorian panorama, Romero et al. (2020) carried out a study on the behavior of remittances and their impact on investment, applying a VAR model. In this study, the flow of remittances was considered as an independent variable and Gross Fixed Capital Formation as a dependent one, also assuming that the latter is endogenous to the model. As Castañeda (2021), who calculated an impulse-response function, the results suggested that, in the short term, remittances had a negative impact on investment in Ecuador, since this money was initially destined to meet the needs of families through their consumption. However, in the long term, remittances had a positive impact on investment, since, after meeting the consumption needs of households, they became capital generators.

Likewise, this investigation showed that remittances explained the behavior of the final consumption expenditure of households by 30.92% and the Gross Fixed Capital Formation by approximately 25.32%, demonstrating that remittances had a notorious effect on private consumption, compared to investment, in the Ecuadorian economy.

Similarly, to complement the elasticity analysis presented in the results section, we considered studies that used autoregressive models.

This is the case of Franco and Lama (2019), who measured the impact of international remittances on private consumption in Peru during the period 1990-2017. The methodologies implemented in this research were Vector Autoregressive Models (VAR) and Vector Error Correction (VECM). Additionally, the Johansen Cointegration Test was used to measure the sensitivity of the variables studied. The results showed that 53% of the changes caused in Peruvian private consumption were explained by the behavior of the remittance flow.

Hernández and Toledo (2020) analyzed the impact of remittances on imports of capital and consumer goods in eight Latin American countries. These authors applied the Cointegration Test and a VEC Panel Model, during 1992 - 2004. They placed remittances as the dependent variable and capital imports, merchandise imports, consumer goods imports, and intermediate goods imports as independent variables. At the end of the investigation, it was possible to show that, in the long term, remittances were important for the dynamics of capital and consumer goods imports.

However, the elasticity measured concerning this type of income was much lower in the case of goods purchased for daily consumption, as the percentage increase in remittances resulted in an increase in consumer goods of only 0.29%. This reflects a much lower sensitivity than that registered for capital goods, which increased by 3.57%, before slight percentage increases, due to the flow of remittances in this economy.

Methods

The present study was descriptive in that it aimed to observe and analyze the behavior of consumption and investment in light of the changes in the flow of remittances. In addition, the focus of the study was quantitative, since an analysis of numerical data was carried out to build an econometric model.

It is important to note that workers' remittances were not available in constant values, so the dependent variables were expressed in nominal values and thousands of dollars. However, to reiterate the rigor and care with which the data for this research has been processed, it is necessary to mention a transformation in the Household Consumption Expenditure and Gross Fixed Capital Formation database, transforming the data from thousands to millions of dollars. This modification has been carried out, was done to ensure that all the information is in the same unit of measurement, and can be used properly. After the construction of the corresponding database, 84 observations were obtained, which were used within the proposed models.

In addition, taking as a reference the publication of the Central Bank of Ecuador (2014), in collaboration with the Latin American Faculty of Social Sciences (FLASCO), as well as the study by Padilla (2015), it was decided to express the variables under study as proportions of GDP, in order to enrich the analysis, provide more information to the model, and minimize econometric problems that could arise later in the research. The data on Gross Domestic Product was obtained by entering the Real Sector of the ECB (2021a), in the Quarterly National Accounts, within the GDP account. It should be noted that this variable was only included to compare the weight of the other three on the national production of the country, but it was not included in the model as it could cause multicollinearity problems, so no in-depth interpretation of it was carried out. It is included in the research results section.

The research used data from the Statistical Information Microsite on the website of the Central Bank of Ecuador. Time series data were considered. These were representative at the country level, for the period 2000 to 2020, expressed at a quarterly frequency. The study included these two decades in its analysis, as from 2000 Ecuador was dollarized, so the data presented until 1999 were still subject to exchange rate conversions, and their interpretation was therefore modified. Similarly, the year 2021 was not taken into account, because no availability of these data was found.

For the variable of workers' remittances, the information was obtained from the ECB's External Sector, in Results of the Balance of Pay-

ments, within the Current Transfers account (ECB, 2021b). Remittances are expressed in millions of dollars and nominal values.

In the case of the household consumption variable, the data were obtained in the Real Sector section of the Quarterly National Accounts, specifically in the BCE Household Final Consumption Expenditure account (2021a). Regarding investment, Gross Fixed Capital Formation (FBKF) was considered as a proxy variable, following Sánchez et al. (2019) and Salazar (2021). According to the ECB (2021d), the GFCF refers to a country's investment, which is represented by the variation in public and private non-financial fixed assets, in a given period of time. The information was obtained in the Real Sector from the ECB, in Quarterly National Accounts, within the Gross Fixed Capital Formation account.

VAR Autoregressive Vector Econometric Model

In the present research, an econometric model of autoregressive vectors (VAR), proposed by Sims (1980), was constructed. According to Gujarati (2015), the VAR model is a system of dynamic equations through which the relationship between certain economic variables is studied, along with a valid representation of the past and present relationships of these variables. This model allows us to visualize how the change in one variable affects the behavior of the others. In turn, it assumes that all the variables are endogenously determined, i.e. they are interrelated, integrating the simultaneity criterion between variables.

The reduced form of a VAR model is expressed through the following equation:

$$Y_t = A_0 + \sum_{i=1}^p A_i Y_{t-i} + \epsilon_t \quad (1)$$

Where Y_t is the vector of K endogenous variables; A_i is the $K \times K$ matrix of lag coefficients i of the endogenous variables and ϵ_t is the vector of residuals that have a white noise process, with mean zero and variance Σ ($\epsilon_t \sim N(0, \Sigma)$). According to Garcia et al. (2017), in a VAR model, all the variables are treated symmetrically and are explained by their past. Furthermore, the model has as many equations as there are variables. The autoregressive term refers to the presence of the lagged value of the dependent variable, on the right side of the model. On the other hand,

these are models with a vector of two or more variables.

The VAR model is defined by the following equations:

$$\text{LOG Consumption} = B_0 + \text{LOG Remittances} + \text{LOG Remittances (t-1)} + u_t \quad (2)$$

$$\text{LOG FBKF} = B_0 + \text{LOG Remittances} + \text{LOG Remittances (t-1)} + u_t \quad (3)$$

In the equations previously presented, it has been demonstrated that the independent variable is remittances, and the dependent variables are consumption and investment, respectively. The implementation of the VAR methodology is supported by studies such as those by Islas and Moreno (2011), Jordán (2014), Romero et al. (2020), Anarfo et al. (2020), and Castañeda (2021), who studied the relationship between remittances, consumption and investment, through the impulse-response function, which provides an interpretation of the results of the autoregressive vector through an analysis of the response provided by the response variable, in the short, medium and long term, based on the impact behavior of the explanatory variable (Novales, 2017).

In this way, it is possible to justify the use of this model, as well as the variables mentioned throughout this investigation, since the impact of the independent variable on each of the dependent variables can be identified in isolation, basing the analysis on each of the equations previously presented.

Before estimating an econometric model that incorporates time series, it is imperative to perform specific assessments. Among these assessments is the examination of the variables' stationarity, which refers to their ability to remain consistent over time with a consistent mean and variance. To verify this, the Dickey Fuller unit root test was conducted.

Results

This section describes the results of this research. To begin with the analysis of the empirical results, the estimation of both models is presented, together with the graphs of the impulse-response function, emphasizing the interpretation of the behavior of the variables.

Lag Analysis

The autoregressive vector model uses lags to determine the influence of the independent variable throughout the evolution of the dependent variables. For this reason, it is necessary to calculate the optimal number of lags so that the model estimate is as accurate as possible and degrees of freedom are not lost.

Table 1

Optimum lag of VAR Consumption and Remittances

lag	AIC	HQIC	SBIC
0	-14,331	-14,305*	-14,267*
1	-14,238	-14,162	-14,047
2	-14,260	-14,134	-13,942
3	-14,324	-14,147	-13,878
4	-14,499	-14,271	-13,925
5	-14,506*	-14,227	-13.8049

To find the optimal number of lags, the information criteria specified in the methodological apparatus were considered. Table 1 shows

that the optimal number of lags for the VAR model between the remittances and consumption variables is between 0 and 5. This means that it is feasible to lag up to 5 quarters, representing one year and three months, within the period analyzed in this research.

Table 2

Optimum lag of VAR FBKF and Remittances

lag	AIC	HQIC	SBIC
0	-15,964	-15,939*	-15,901*
1	-15,963	-15,887	-15,772
2	-15,943	-15,816	-15,624
3	-15,985	-15,808	-15,539
4	-16,010*	-15,782	-15,437

To estimate the VAR model for Remittances-FBKF, we follow the same process. To determine the optimal number of lags, we considered the information criteria mentioned in the methodological apparatus. Therefore, it was possible to establish that the optimal number of lags is between 0 and 4. This means that for Gross Fixed Capital Formation it is possible to lag up to four quarters, equivalent to one year, within the period studied in this article.

Estimation of the VAR and Impulse-Response Function models

Since it is a multivariate time series model, two different estimates were obtained; the first reflects the impact of remittances on consumption behavior, and the second, the same impact produced by the income

of remittances to the Ecuadorian economy, on public and private investment, represented by the FBKF (see Annexes 1 and 2).

Figure 1

Impulse-response function Consumption and Remittances

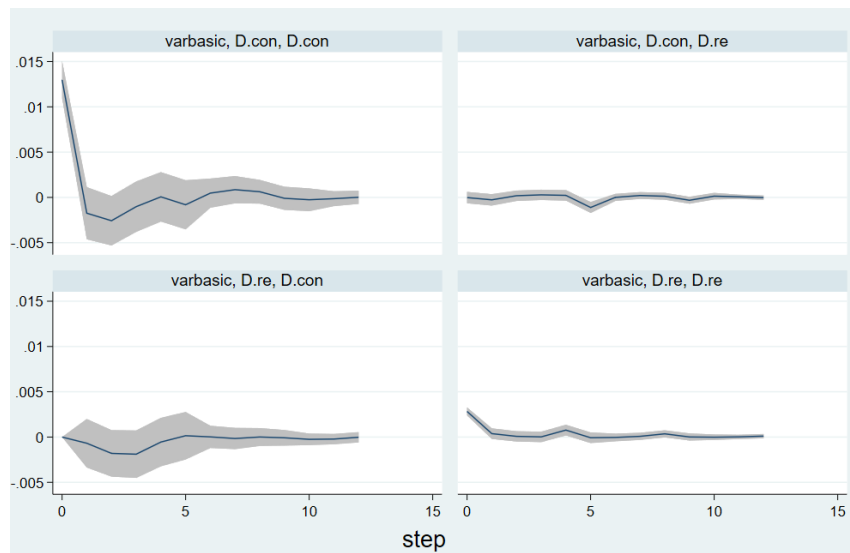


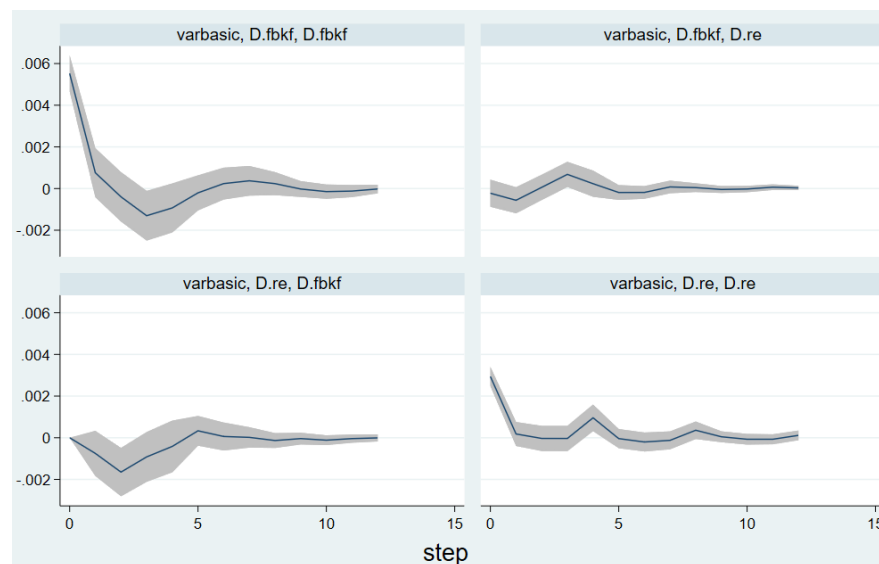
Figure 1 shows the impulse response function of the VAR model between Consumption and Remittances. In the lower left quadrant, it was possible to observe that, in the short term, (which includes until approximately the second quarter of the year 2000), there was a greater dispersion of the data.

A greater volatility was evidenced in the response of the consumption with the arrival of remittances from migrant workers. In addition, this graph shows how, in the face of a boost in the flow of remittances, consumption fell slightly. The economic implication of this result is due to the fact that the households receiving remittances did not immediately adapt to the new income represented by remittances, but instead considered different options to allocate the money received; therefore, they may have saved this family income.

Once the households got used to the new family disposable income, consumption stabilized in the medium term, (same as from the second to the fourth period), so it could be said that consumption became constant. The most pronounced effect in the face of a remittance shock (from the third to the fifth period) could be observed in the long term, when consumption increased, in response to the increase in the flow of remittances, due to the fact that the recipient households they adapted to this new income that they received, sent from abroad, and began to allocate it to consumption.

Figure 2

Impulse-response function FBKF and Remittances



In the lower left quadrant, it can be seen that, in the face of a shock to remittance flows, the FBKF was negatively affected in the short term, as investment fell slightly. However, in both the medium and long term, the impact of the remittance flow caused a slight increase in Ecuadorian public and private investment, up to a point where the FBKF managed to stabilize and its impulse response became constant.

The negative response of Ecuadorian investment is interesting, given the impetus provided by workers' remittances. The explanation derives from what happened to consumption. Households that receive remittances will first save the new income they receive until they get used to it, and then allocate it to consumption. For this reason, in Ecuador, it is not typical for households that receive remittances to allocate that money towards productive ventures for the nation. On the contrary, in most cases, this income is used to cover their basic needs and improve their living conditions.

However, without proper financial education and facing challenges in starting a business, households may rely solely on remittances from their migrant relatives.

Discussion

The impact of remittances on different macroeconomic variables has shown a variety of results, depending on the type of economy studied and the variables included in the models.

The results of the investigation showed that an increase in the flow of remittances in the short term caused a negative response in household consumption and investment in the Ecuadorian economy from 2000-2020, that is, the consumption and investment decreased until the second period analyzed.

These results coincide with what was stated by Romero et al. (2020) and Castañeda (2021), who carried out a VAR model to measure the impact of the same variables in Ecuador, in the period 2000-2019, in the case of Romero et al. (2020), took only consumption as an independent variable in their research. Both in the research presented and in that of the authors, it can be seen how in the long term (from the third to the fifth period) consumption increases exponentially. In the case of the be-

havior of the investment variable, given its impulse-response function, it agrees with what was stated by Castañeda (2021), both in the short term as already explained above, as well as in the medium and long term. In this context, it was observed that the FBKF variable had a pronounced growth.

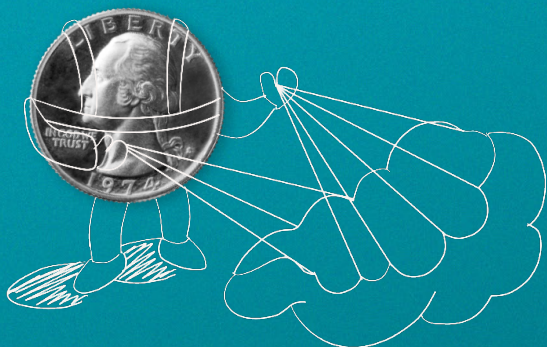
The exogeneity of the variable in the model proposed in this research is contrary to what was presented by Islas and Moreno (2011), Franco and Lama (2019), and Anarfo (2020), since they considered remittances as an endogenous variable, determined in the proposed econometric model, and consequently caused by household final consumption expenditure and financial inclusion.

The authors found an inverse relationship between migration and household consumption in the long run. This may be a valid reason for the differences between the results obtained by these authors and those presented in this article. However, it is clear that in the economies that are developing or that have a strong dependence on the flow of remittances received from workers, this variable is exogenous to the models proposed; since, although it influences the behavior of consumption and investment, it does not represent one of the determining factors for the existence of said variables.

Randazzo and Piracha (2018) applied a different methodology, with a Lesser Model. On the other hand, Hernández and Toledo (2020) used an Autoregressive Vector Model for Latin American countries but obtained different results from those obtained in this study. This is because the authors used capital goods and household consumption as dependent variables, while our dependent variables are gross fixed capital formation and household consumption. These differences can be explained by the changing behavior of remittances, which, in most cases depends on the type of economy being analyzed.

Conclusions

International remittances from workers represent one of the most important sources of foreign currency that enters the Ecuadorian economy since they directly contribute to the increase in the income of family members who remain in the country. Similarly, in most cases, they alleviate the budgetary constraints of the most economically vulnerable households, thus improving their average living conditions. The objective of this study was to measure the elasticity between the components of aggregate demand, consumption, and investment, in the face of changes in the flow of remittances in Ecuador from 2000-2020. To fulfill this purpose, an Autoregressive Vector Model and a Log-Log Model were applied to determine the degree of reaction and the sensitivity of consumption and investment.



By analyzing the impulse response function between the variables, the results show that remittances reduced consumption and investment in the short run. However, they increased both variables in the medium and long term.

This may be because remittance-receiving households, once they receive this income from their relatives, take time to decide on the destination to which they will give it so that their consumption does not adjust or change in the first quarters, but with time when it starts to be used for the final household expenditures. The investment case is different; since households with migrant family members are usually poor and in need, which are precisely the reasons that led them to leave their country of origin, it is logical that they use the volume of remittances received to cover their daily consumption, and the simple idea of investing this money in family businesses, communities, in the financial or business system remains in the background; Therefore, investment has increased only a little.

Previous studies conducted by Démurger and Wang (2016) and Kakkharov et al. (2020) present findings that contradict the results of this study. According to their research, a rise in remittances received by an economy corresponds with an increase in both the consumption of recipient households and investment levels. It is worth noting that this disparity may be because in other emerging economies, unlike Ecuador, remittances have a favorable effect on the investment behavior and savings levels of its residents.

On the other hand, Kakkharov et al. (2020) used household consumption as an independent variable and the flow of remittances as a dependent variable. For these reasons, the results between the present article and those previously mentioned differ.

Another contradiction with the findings of this study is according to the authors, Pratikto (2016), Xie et al. (2019), Githaiga (2020), and Mendoza (2021), who found that remittances contributed to a significant increase in both household consumption and public and private investment in a country, throughout the entire year.

On the other hand, in the results obtained within this investigation, in the first two periods, (referring to the short term), an inverse relationship is observed in both consumption and investment, in relation to the flow of remittances. However, among the discoveries of the authors, as well as those obtained within this research in the long term, they demonstrated that an incentive in the flow of remittances increased the investment of the households that received them.

Based on the previous analysis, it is important to reiterate the significant contribution that remittances make to the Ecuadorian economy, promoting economic growth by increasing the Gross Domestic Product. This serves as a determining factor for private household consumption, as well as a generator of investment in physical and human capital goods and productive and industrial activities in the country, although the latter is to a lesser extent than its contribution to consumption. It is important to note that remittances are currencies without an economic counterpart, and are one of the most significant items in current transfers for the Balance of Payments. For this reason, it is crucial to determine the impact of remittance flow when it enters the Ecuadorian economy.

To accurately determine the impact of workers' remittances on aggregate demand, further research should explore how other components such as public spending, exports, and imports react to percentage variations. The inclusion of variables like real exchange rate and Gross Domestic Product will also help measure the short, medium, and long-term effects of remittances on economic growth. Moreover, analyzing public policy proposals can provide valuable insights.

Remittances represent a financing source for thousands of Ecuadorian households. Due to the different economic crises that the country has gone through, family members chose to seek job opportunities abroad. That is why, it is recommended that the Ecuadorian government take such behavior into account in the development and execution of social assistance programs and projects. This will enable them to support and provide necessary guidance to households that receive aid, allowing them to benefit from financial education and make better use of the remittances sent by their relatives. By doing so, it can lead to an improvement in the quality of life.

References

Anarfo, E., Amewu, G. & Dzeha, G. (2020). Financial inclusion and migrant remittances in Sub-Saharan Africa: a panel VAR approach. *International Journal of Social Economics*, 47(7), 809–829. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/IJSE-10-2019-0612>

Andrade, C. (2021). Impact of remittances on poverty and labor supply in Ecuador. A study from the economic and demographic perspective. *Accounting Vision Magazine*. 1(4), 101–126. <https://doi.org/10.24142/rvc.n24a6>

Barahona, P., Veres, E. (2020). Macroeconomic Determinants of Peruvian Migration Flows. *Apuntes*. 1(87). 5-25. <https://revistas.up.edu.pe>

Central Bank of Ecuador. (2004). Annual Competitiveness Bulletin. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Tendencial/bcte2004.pdf>

Central Bank of Ecuador (2014). Volume of Remittances as a proportion of GDP. FLACSO. <https://odsterritorioecuador.ec/wp-content/uploads/2018/11/BOLETIN-ODS-17-36.pdf>

Central Bank of Ecuador. (2017). Evolution of Remittances - Annual Summary 2016. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/Remesas/ere201605.pdf>

Central Bank of Ecuador (2020). Evaluation of the Macroeconomic Impact of Covid-19 on the Ecuadorian Economy. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/ImpMacCovid_122020.pdf

Central Bank of Ecuador. (2021a). Quarterly National Accounts. <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/cntrimestral/CNTrimestral.jsp>

Central Bank of Ecuador. (2021b). Balance of payments. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/indice.htm>

Central Bank of Ecuador. (2021c). Implementation of the New Manual of Balance of Payments and International Investment Position. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/presentacion6.pdf>

Central Bank of Ecuador. (2021d). Gross Fixed Capital Formation 2007 – 2019p. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Publicaciones-Notas/Catalogo/CuentasNacionales/Anuales/Dolares/FBKFvd.pdf>

Central Bank of Ecuador (2022). Quarterly Evolution of Remittances at the National Level Second Quarter 2022. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/Remesas/ren2022II.pdf>

Castaneda, E. (2021). Impact of remittances on consumption and investment establishing its effect on the economic growth of Ecuador. Technical University of Ambato. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/33942>

Dash, R. (2020). Impact of Remittances on Domestic Investment: A Panel Study of Six South Asian Countries. *South Asia Economic Journal*, 21(1), 7–30. <https://doi.org/10.1177/1391561420903199>

Démurger, S., & Wang, X. (2016). Remittances and expenditure patterns of the left behinds in rural China. *China Economic Review*, 37(9640), 177–190. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2015.12.002>

Franco, J., & Lama, A. (2019). The impact of international remittances on private consumption in Peru: 1990-2017. *Journal of Economic and Financial Analysis*, 2(1), 11–21. <https://doi.org/10.24265/raef.2019.v2n1.8>

Garcia, R., Herrerías, J., & Palacios, F. (2017). *Econometrics. Solved Exercises* (1st ed.). Pyramid.

Githaiga, P. (2020). Foreign Remittances, Banking Sector Development and Private Sector Investment. *Journal of Business, Economics and Environmental Studies*, 10(1), 7–18. <https://doi.org/10.13106/jbees.2020.vol10.no1.7>

González, G., Viera, M., & Ordeñana, X. (2009). The destination of remittances in Ecuador: A microeconomic analysis of the factors that

determine their use in investment activities. *Journal of the Caribbean Economy*, 4, 72–108. <https://doi.org/https://10.14482/rec.v0i4.564>

Gujarati, D. (2015). *Econometrics by example second edition (Second)*. Palgrave.

Hernandez, J., & Toledo, W. (2020). The effect of remittances on imports in eight Latin-American countries. *Review of Economic Analysis*, 12(2), 1–13. <https://doi.org/http://10.15353/rea.v12i3.1773>

Islas, A., & Moreno, S. (2011). Determinants of the flow of remittances in Mexico, an empirical analysis. *Econoquantum*, 7(2), 9–36. <https://doi.org/10.18381/eq.v7i2.113>

Kakhkharov, J., Ahunov, M., Parpiev, Z., & Wolfson, I. (2020). South-South Migration: Remittances of Labor Migrants and Household Expenditures in Uzbekistan. *International Migration*, 59(5), 38–58. <https://doi.org/10.1111/imig.12792>

Khan, Z., Rabbi, F., Ahmad, M., & Sigun, Y. (2019). Remittances inflow and private investment: a case study of South Asian economies via panel data analysis. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 32(1), 2723–2742. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1655464>.

Mendoza, M. (2021). Remittances in the context of the determinants of private consumption in Mexico, 1995-2019. *Economics Theory and Practice*, 29(55), 87–108. <https://doi.org/10.24275/ETYP/AM/NE/552021/Mendoza>

Novalés, A. (2017). Vector autoregressive (VAR) models. Complutense University of Madrid, 58. <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-41459/VAR.pdf>

Padilla, J. (2015). Use of economic activity variables in estimating GDP per capita. *Economy Notebooks*. 34, 349–376. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v34n65.45936>.

Pratikto, R., Yazid, S., & Dewi, E. (2020). Enhancing the role of remittances through social capital: Evidence from Indonesian household data. *Asian and Pacific Migration Journal*, 29(1), 30–54. <https://doi.org/10.1177/0117196820920401>

Randazzo, T., & Piracha, M. (2018). Remittances and household expenditure behavior: Evidence from Senegal. *Economic Modeling*, 79, 141–153. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.10.007>

Romero, A., Pinda, B., Valle, B., & Moreno, D. (2020). Behavior and impact of remittances in Ecuador. *Contemporary Dilemmas Magazine*, 7(2), 1–20. <https://doi.org/https://doi.org/10.46377/dilemmas.v32i1.2091>

Ruso, J., Contreras, E., & Villamar, D. (2020). Evaluation of the impact of various macroeconomic factors on the economic growth of Ecuador, 1965–2018. *INNOVA Research Journal*, 5(3), 196–208. <https://doi.org/10.33890/innova.v5.n3.2020.1410>

Salazar, G. (2021). Commercial Opening, Domestic Investment and Economic Growth in Ecuador. *Empirical Research 1950 - 2019. Disciplinary Journal in Economic and Social Sciences*, 3(2), 1–29. <https://doi.org/10.47666/summa.3.2.29>

Samaratunge, R., Kumara, A., & Abeysekera, L. (2020). Where do Remittances Go in Household Consumption? Empirical Evidence from Sri Lanka-Wide Micro-data. *International Migration*, 58(5), 194–219. <https://doi.org/10.1111/imig.12697>

Sánchez, A., Vayas, T., Mayorga, F., & Freire, C. (2019). Gross Fixed Capital Formation (GFCF) in Ecuador. *Tungurahua Economic and Social Observatory*, 1–4. <https://doi.org/10.827>

Schutt, E. (2020). A Quasi-Experiment for Universal and Unconditional Cash Transfers: Evidence from Remittances in Colombia. *University of Miami Business School Research*. No. 3430801. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3430801>

Sims, C. (1980). Macroeconomics and Reality. In *Econometrics*, 48(1). stor.

Sotomayor, D., Barrios, A., & Chininin, M. (2019). Consequences of Ecuadorian migration. *University and Society*, 9(2), 458–464. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000400458

Xie, F., Zhu, S., Cao, M., Kang, X., & Du, J. (2019). Does rural labor outward migration reduce household forest investment? The experience

of Jiangxi, China. *Forest Policy and Economics*, 101, 62–69. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2019.01.010>

Zarate-Hoyos, G. (2022). An Analysis of the Macroeconomic Determinants of Peruvian Remittances. *Transnational Press London. Remittances Review*, 1, 49-69. <https://www.cceol.com/search/article-detail?id=1043265>

Annexes

Annexe 1

Estimation of VAR Model Consumption and remittances

Vector autoregression					
Sample:	2001q3 - 2020q4			Number of obs	= 78
Log likelihood	= 575.0101			AIC	= -14.17975
FPE	= 2.39e-09			HQIC	= -13.91365
Det(Sigma_ml)	= 1.35e-09			SBIC	= -13.51503
Equation	Parms	RMSE	R-sq	chi2	P>chi2
D_con	11	.014028	0.1176	10.39395	0.4066
D_re	11	.003055	0.2638	27.9482	0.0018

	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
D_con						
con						
LD.	-.1342056	.1122138	-1.20	0.232	-.3541406	.0857294
L2D.	-.2217448	.1019122	-2.18	0.030	-.4214891	-.0220005
L3D.	-.1454315	.1056054	-1.38	0.168	-.3524143	.0615512
L4D.	-.0697383	.1036957	-0.67	0.501	-.2729781	.1335014
L5D.	-.0962031	.1030297	-0.93	0.350	-.2981376	.1057313
re						
LD.	-.2410113	.4825877	-0.50	0.617	-1.186866	.7048432
L2D.	-.6357817	.4624036	-1.37	0.169	-1.542076	.2705127
L3D.	-.7148475	.4619346	-1.55	0.122	-1.620223	.1905275
L4D.	-.3452548	.4710065	-0.73	0.464	-1.268411	.5779011
L5D.	-.0952901	.4908889	-0.19	0.846	-1.057415	.8668345
_cons	-.0031339	.0016084	-1.95	0.051	-.0062862	.0000185
D_re						
con						
LD.	-.0203704	.0244362	-0.83	0.404	-.0682646	.0275237
L2D.	.014265	.0221929	0.64	0.520	-.0292323	.0577623
L3D.	.0178783	.0229972	0.78	0.437	-.0271953	.0629519
L4D.	.0182262	.0225813	0.81	0.420	-.0260322	.0624847
L5D.	-.0751444	.0224362	-3.35	0.001	-.1191186	-.0311702
re						
LD.	.1340549	.1050907	1.28	0.202	-.071919	.3400289
L2D.	.0044588	.1006953	0.04	0.965	-.1929003	.2018179
L3D.	-.0073515	.1005931	-0.07	0.942	-.2045105	.1898074
L4D.	.2716738	.1025687	2.65	0.008	.0706428	.4727048
L5D.	-.0772894	.1068984	-0.72	0.470	-.2868064	.1322276
_cons	-.000206	.0003502	-0.59	0.556	-.0008925	.0004804

Annexe 2

Estimation of VAR FBKF and Remittances Model

Vector autoregression

Sample: 2001q2 - 2020q4 Number of obs = 79
 Log likelihood = 646.9483 AIC = -15.92274
 FPE = 4.18e-10 HQIC = -15.70645
 Det(Sigma_ml) = 2.64e-10 SBIC = -15.38287

Equation	Parms	RMSE	R-sq	chi2	P>chi2
D_fbkf	9	.005869	0.2361	24.41199	0.0020
D_re	9	.003135	0.1921	18.77966	0.0161

	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
D_fbkf						
fbkf						
LD.	.1272641	.106918	1.19	0.234	-.0822913	.3368194
L2D.	-.1364042	.1062932	-1.28	0.199	-.3447351	.0719266
L3D.	-.2673856	.1051237	-2.54	0.011	-.4734243	-.061347
L4D.	-.1089432	.1066188	-1.02	0.307	-.3179122	.1000259
re						
LD.	-.2552655	.1866179	-1.37	0.171	-.6210299	.1104989
L2D.	-.5122733	.1945249	-2.63	0.008	-.8935351	-.1310114
L3D.	-.2472204	.2003243	-1.23	0.217	-.6398489	.145408
L4D.	-.2392113	.1974903	-1.21	0.226	-.6262852	.1478626
L4D.	-.2392113	.1974903	-1.21	0.226	-.6262852	.1478626
_cons	.0002984	.0006538	0.46	0.648	-.0009829	.0015797
D_re						
fbkf						
LD.	-.0991554	.0571028	-1.74	0.082	-.2110748	.012764
L2D.	.0289255	.0567691	0.51	0.610	-.0823399	.1401909
L3D.	.1051119	.0561445	1.87	0.061	-.0049293	.2151531
L4D.	.0075775	.056943	0.13	0.894	-.1040288	.1191837
re						
LD.	.0614205	.0996689	0.62	0.538	-.1339271	.256768
L2D.	-.0399596	.1038919	-0.38	0.701	-.243584	.1636648
L3D.	-.0566592	.1069893	-0.53	0.596	-.2663543	.1530359
L4D.	.3411035	.1054757	3.23	0.001	.134375	.547832
_cons	-.0001503	.0003492	-0.43	0.667	-.0008347	.000534

Annexe 3

Descriptive Statistics

Variable	Obs	mean	Std, Dev.	Min	Max	q.25	q.50	q.75
remittances	84	0.417	0.015	0.021	0.075	0.027	0.038	0.054
Consumption	84	0.638	0.047	0.583	0.743	0.600	0.617	0.671
FBKF	84	0.232	0.029	0.178	0.281	0.204	0.238	0.255

As can be seen in Annexe 3, the measures of central tendency showed that, on average, remittances represented 41.72% of Ecuador's GDP during the period analyzed. This result is important to highlight, since it reiterates the relevance of this variable, both for the measures of the country's economic growth, as well as for generating an increase and/or dynamism in its national production. Similarly, consumption stood at more than 60% in relation to GDP; This finding does not show anything new, because, thanks to previous statistical analyses, it is known that it is the component of aggregate demand with a greater weight or weight over the national product, precisely because it reflects the daily spending of Ecuadorian families.

Gross Fixed Capital Formation stood at 23.24% of Ecuadorian GDP on average, thus indicating that it is the variable that contributes the least to economic growth, compared to consumption. Another finding of the descriptive analysis was that remittances showed the lowest level of standard deviation; this means that, by expressing the variable as a proportion of GDP, it stabilizes and reduces its volatility, as well as its level of dispersion.

Annexe 4

Dickey Fuller test of variables in levels

Variable	p value
remittances	0.173
Consumption	0.627
FBKF	0.521

Annex 4 shows the results, for the p value, when applying the Dickey Fuller test to remittances, consumption, and FBKF. In all cases, the P value turned out to be greater than 5%, so the null hypothesis was accepted; indicating in this way, that the three variables are not stationary, and, consequently, that they have unit roots. For this reason, the first differences were applied to the three times series, for model estimation.

Annex 5

Dickey Fuller test of variables in first differences

Variable	p value
remittances	0,000
Consumption	0,000
FBKF	0,000

Once the first differences were applied, the analysis was similar to that previously exposed. Annex 5 shows that both remittances and consumption and the GFCF are stationary variables because the null hypo-

thesis is rejected, thus indicating that the time series does not have a unit root. In this way, it was possible to verify that the proposed model is stationary and stable, which means that it is statistically significant. Next, it was necessary to calculate the optimal number of lags for each equation, so that the best possible estimate could be obtained.

07

Análisis de los retos logísticos de las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia en el periodo 2009 al 2019

Analysis of the logistical challenges of Ecuadorian exports to Colombia from 2009 to 2019

FECHA DE RECEPCIÓN: 10/05/2023

FECHA DE APROBACIÓN: 06/07/2023

Resumen



Farid Alfredo Mantilla Centeno¹
Jorge Enrique Altamirano Flores²
Jorge Vicente Vásquez Bernal³

El presente artículo tuvo como objetivo analizar los retos logísticos que afrontaron las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia en el periodo del 2009- 2019. Se aplicó el método analítico bajo un diseño cuali-cuantitativo para el análisis de datos e información, expresando los resultados en un diagnóstico PESTEL enfocado en el manejo logístico, flujo de mercancía, transportes y vías de acceso, requisitos, normativas, aranceles y planes de exportación del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. Con lo anterior, se determinó el entorno de los factores que incidieron en el servicio logístico de las exportaciones de Ecuador hacia Colombia, permitiendo consolidar el potencial logístico del país que está en ascenso y que necesita soporte del sector público para mitigar y superar los desafíos presentados en exportación de mercancías hacia Colombia, así como también la deficiente infraestructura aduanera que se ve limitada por la escasa inversión pública en la última década.

Palabras clave: Colombia, Ecuador, exportaciones, importaciones, logística

¹ Universidad Internacional del Ecuador • famantillace@uide.edu.ec • <https://orcid.org/0000-0003-3310-5768> • Quito, Ecuador

² Universidad Internacional del Ecuador • joaltamiranofl@uide.edu.ec • <https://orcid.org/0000-0003-3882-2432> • Quito, Ecuador

³ Investigador Independiente • jorgevasquezbernal@gmail.com • <https://orcid.org/0000-0002-0487-5491> • Cuenca, Ecuador



Abstract

The objective of this article was to analyze the logistical challenges faced by Ecuadorian exports to Colombia in the period 2009 - 2019. The analytical method was applied under a qualitative-quantitative design for the analysis of data and information, expressing the results in a diagnosis. PESTEL, focused on logistics management, merchandise flow, transport and access roads, requirements, regulations, tariffs and export plans of the National Customs Service of Ecuador. With the above, the environment of the factors that affected the logistics service of exports from Ecuador to Colombia was determined, allowing the consolidation of the logistics potential of the country that is on the rise and that needs support from the public sector to mitigate and overcome the challenges presented in export of merchandise to Colombia, as well as the deficient customs infrastructure that is limited by the low public investment in the last decade.

Keywords: Colombia, Ecuador, exports, imports, logistics

Introducción

El análisis logístico de Ecuador y de los países de la región andina que basan su desarrollo en la infraestructura, equipamiento y gestión del transporte (Efraín Capurro-Tapia, 2020) supone uno de los vértices investigativos más importantes en la economía y desarrollo de proyectos, el cual intenta solucionar los diferentes problemas y situaciones que presentan empresas públicas y privadas de manufactura, comerciales y de servicios en el contexto del comercio internacional (Arciniegas, 2018; Tres, 2016).

La presión por elevar los índices de productividad, reduciendo costos en los envíos de mercaderías y productos a territorios vecinos, marcan alianzas estratégicas entre el sector privado y público (Aguirre et al., 2014); sin embargo, esto no logra mitigar los retos emergentes vinculados con la cadena de suministros, en la que se debe considerar aspectos inherentes a las rutas de acceso (terrestre, fluvial, marítima, área) y el destino (Tres, 2016; Moreno y Sancho, 2017).

Por lo antes mencionado, este análisis recogió en su estructura los términos, individuos, actividades y procesos que engloban el rol de la logística complementado con la relación bilateral de Ecuador y Colombia (Bedoya, 2000) y con los datos disponibles del periodo propuesto sobre la evolución de la logística en términos arancelarios, protocolares, de gestión, accesos, costos y desempeño (Moreno y Sancho, 2017; Ministerio de Salud Pública, 2019).

El objetivo principal del estudio se basó en analizar los principales retos que enfrentaron las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia durante el periodo 2009-2019, fundamentalmente en el área logística. Para este análisis se tomaron datos comprendidos en el periodo señalado, precedente de las restricciones sucedidas por la pandemia, ya que evidentemente el comportamiento de las exportaciones y la logística involucrada durante la pandemia obedeció a variables extraordinarias que no son motivo del presente análisis (CEPAL, 2020).

Este estudio amplió las perspectivas de conocimiento en el campo de la logística internacional al estudiar los desafíos que presentaron las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia en el periodo 2009- 2019. De manera específica, se identificaron, evaluaron y analizaron las causas y efectos de los distintos desafíos logísticos en base a factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales. El enfoque anteriormente detallado permite una visión más amplia de las dinámicas logísticas que se originan entre ambos países, permitiendo establecer oportunidades y desafíos desde un punto de vista de los actores del lado exportador.

Métodos

El estudio desarrollado tuvo un alcance de tipo descriptivo enfocado en los retos logísticos de las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia. Para ello, se empleó el método analítico que permitió conocer y analizar la información de los datos de tipo cuali-cuantitativos publicados por el Banco Central del Ecuador y de los ministerios públicos con actividades alineadas a las exportaciones y logística de ambos países.

Las fuentes de información utilizadas comprendieron el tipo de fuente secundaria que corresponde a revistas, libros, bibliografías, reseñas, artículos de internet, etc., facilitando, de esta manera, el acceso a las fuentes de información primaria (Vargas & Silvestrini, 2008). Con el fin de obtener información relevante sobre el tema estudiado fue necesario el análisis de documentos, empleando una revisión sistemática de datos estadísticos disponibles en el Banco Central del Ecuador, reportes anuales del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca; Ministerio de Comercio Exterior y la plataforma de Información Logística.

Otra técnica empleada fue la triangulación de datos, una herramienta que otorga más confiabilidad y consistencia a los hallazgos de una investigación (Aguilar & Barroso, 2015). En su aplicación, se efectuó

la verificación y comparación de la información obtenida en diferentes momentos dentro del rango de estudio, comparando las diversas fuentes con los documentos oficiales publicados (Okuda & Gómez, 2005).

Revisión de Literatura

1.1 Comercio bilateral de Ecuador con Colombia

Dentro de la Comunidad Andina de Naciones (2021), al primer trimestre del 2020, Colombia se estableció como el principal importador intracomunitario con una participación del 40,5%. Esto muestra la importancia que tiene Colombia en el comercio de los otros países que integran la organización, entre ellos Ecuador.

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia se sitúan dentro de la zona de libre comercio existente en la región de la Comunidad Andina, formada también por otros países andinos representativos como Perú y Bolivia (Comunidad Andina de Naciones, 2018). Como soporte de estas relaciones comerciales entre los dos países, se implementaron las Cámaras Binacionales y ferias sectoriales internacionales cuyo objetivo principal es impulsar el desarrollo comercial entre empresas de ambos países (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MINCIT], 2021; Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe [SELA], 2012).

El desarrollo en materia de exportaciones e importaciones entre ambos países se ha reestructurado y desarrollado a raíz de la eliminación de las salvaguardias cambiarias impuestas en el 2015 por Ecuador (Espinoza-Santamaría y Camino, 2017; Matheus, 2002); a esto también se suma el mejoramiento de las relaciones políticas y el desarrollo logístico que Ecuador ha implementado en los últimos 10 años, especialmente, en la inversión de infraestructura vial (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana [MREMH], 2006).

1.2 Participación del Ecuador en las importaciones de Colombia

El marco referencial de las importaciones de Colombia y el mundo presenta una superación económica relacionada con las políticas internas, el desplome del precio del petróleo, la inflación y devaluación de la moneda y otros inconvenientes inherentes que Colombia ha tenido que superar en la última década (Freire et al., 2022) buscando así facilitar sus relaciones comerciales mediante decretos y tratados de libre comercio como lo mantiene actualmente con países norteamericanos como Estados Unidos y Canadá; los principales orígenes de importaciones de maquinarias y tecnología requerida por Colombia (Tonon Ordóñez et al., 2019).

Inherente a los beneficios que busca Colombia en materia de facilidad de importaciones, mantiene también acuerdos y decretos comerciales con países de la región que facilitan la integración y el desarrollo económico; entre estos países se encuentra Ecuador, cuyo aporte y significancia en participación de las importaciones realizadas por Colombia en la última década representan el 1.53% del total valorado (MINCIT, 2021).

El intercambio de productos entre Ecuador y Colombia se ha centrado principalmente en la industria manufacturera, energética y alimenticia. Dentro de esto, la balanza comercial con Colombia se ha mantenido siempre en saldos negativos (Sánchez y León, 2018). En total, hacia Colombia se exportan productos de 967 partidas arancelarias distintas, mientras que la oferta colombiana hacia el Ecuador representa más de 2.908 partidas arancelarias (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca [MPCEIP], 2018).

1.3 Principales productos de exportación del Ecuador hacia Colombia

Las exportaciones hacia Colombia en el periodo de análisis tuvieron un repunte en los sectores agroindustriales, energéticos, mineros y de metalurgia, con porcentajes representativos frente a otros productos

que Colombia importa desde Ecuador; representando un flujo mensual de 789.902 USD (MINCIT, 2021).

La diversificación del mercado colombiano y ecuatoriano debido al turismo e inmigración latente entre los dos países, dada la proximidad de sus fronteras, ha direccionado al intercambio de productos y materias primas a un contexto cultural que busca cubrir una demanda creciente con el pasar del tiempo; es por ello que productos de consumo alimenticio encabezan la lista de importaciones de Ecuador hacia Colombia (MREMH, 2006). Los perfiles de alimentos mayormente comercializados de Ecuador a Colombia son productos de mar, principalmente el atún; por otro lado, también se ve un incremento del consumo de arroz, café, fréjol, cacao y aceite de palma (MINCIT, 2021). En cuanto a productos manufactureros, el envío de cocinas industriales, perfiles de aluminio, calzado, llantas, cuadernos y alcohol son productos que encabezan la lista; así como también la industria automotriz que mantiene un flujo con vehículos livianos o de carga liviana (MREMH, 2006).

1.4 Protocolos y lineamientos vigentes

La primera edición de estos protocolos data de los años 2014 - 2015 y fueron elaborados por el Ministerio de Comercio Exterior (MP-CEIP) y la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), mientras que las siguientes instituciones de carácter público intervinieron en la validación de los protocolos consensuados:

Ministerio del Interior, Ministerio de Transporte y Obras Públicas, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, Ministerio de Industrias y Productividad, Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, Dirección Nacional de Antinarcóticos de la Policía Nacional del Ecuador, Instituto Nacional de Pesca, Subsecretaría de Calidad e Inocuidad, AGROCALIDAD (MPCEIP, 2021). Todas las instituciones anteriormente citadas tienen como rol: el establecimiento de normas regulatorias, la implementación de nuevas infraestructuras comerciales, la coordinación entre los sectores público privado, control en los puntos fronterizos y finalmente la promoción de la oferta de productos exportables del país.

Estos protocolos están disponibles en su versión más actualizada en la página del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) y en la plataforma de Información Logística (MPCEIP, 2021).

Con el fin de minimizar los errores de búsqueda de información y mantener el canal de comunicación al alcance de los exportadores y futuros exportadores, el Gobierno ecuatoriano mantiene en vigencia el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones ProEcuador, el cual pone a disposición una guía completa con requisitos, etapas de pre-embarque, etapas de post-embarque e información adicional con los requisitos exigidos por los destinos donde se desea llegar (AAP.CE. 59- Mercosur).

Indicadores logísticos de Ecuador y Colombia

El Índice de Desempeño Logístico, por sus siglas LPI, es un índice que permite determinar el desempeño de un país en comparación con otros en términos de su eficiencia logística; se evalúan aspectos como gestión en aduana, infraestructura, envíos internacionales, competitividad logística, eficiencia de rastreo y seguimiento y puntualidad. Su valor se representa en escala del 1 al 5, siendo 1 el valor más bajo y 5 el más alto. Los datos vigentes, de acuerdo a este índice de desempeño, muestran una tendencia favorable para países como Chile y Colombia, mientras que Ecuador, con 2,88, puntos se ubica en el tercer lugar en comparativa con Perú y Venezuela (Banco Mundial [BM], 2018; MPCEIP, 2019a).

Según el último análisis realizado por el Banco Mundial en el 2018, Ecuador ocupa el puesto 62 a nivel mundial, ubicándose por encima de países como Perú, con el puesto 83, y Venezuela, con el puesto 142; sin embargo, Colombia, en el puesto 58, y Chile, en el 34, destacan su posicionamiento por encima de Ecuador (BM, 2018; MPCEIP, 2019a). Mientras que los sub indicadores que fragmentan al LPI clasifican a los países en seis dimensiones sujetas al comercio, cuyas ponderaciones están regidas por encuestas realizadas a los profesionales de logística que desempeñan la primera línea dentro de la cadena de valor del transporte de carga (MPCEIP, 2019a). Se aprecia que Ecuador supera a sus países

vecinos en términos de eficiencia de despachos en aduana e infraestructura, mientras que el sub indicador con menor ponderación está relacionado con los aspectos de factibilidad de gestión de envíos internacionales y la competitividad logística relacionada a precios de envío; ponderaciones que nos permite identificar los factores en los que la logística ecuatoriana aún presenta declives por superar (MPCEIP, 2019a).

1.5 Acceso físico de Ecuador a Colombia

Las vías de acceso disponibles para el comercio binacional entre Ecuador y Colombia están distribuidas por el acceso terrestre, marítimo, fluvial y aéreo. La distribución por medio de transporte y productos no petroleros exportados en el 2017 fue la especificada en la Tabla 1:

Tabla 1

Distribución de las exportaciones de Ecuador hacia Colombia por medio de transporte

Vía de acceso	Porcentaje de participación	Principales productos transportados
Terrestre	69%	Aceite de palma, tableros de madera y acabados de construcción
Marítima	28%	Aceite de palma, azúcar, enlatados de pescado, manufacturas de papel y cartón, alimento balanceado para camarones
Fluvial	2,81%	Cemento, acero y manufacturas de cuero, plástico y caucho
Aéreo	0,19%	Flores y productos farmacéuticos

Nota. Elaboración propia a partir de información del MPCEIP (2018).

1.5.1 Vía terrestre

El transporte terrestre es el predilecto para las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia y se encuentra facilitado por la decisión 399 para el Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, designado para el beneficio y comunicación intra fronteriza entre los países miembros de la CAN. Para efecto de esta disposición, los vehículos serán habilitados y autorizados en territorio ecuatoriano por la Agencia Nacional de Tránsito (ANT) y serán controlados y autorizados en las vigilancias fronterizas de las entidades: Consejo Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre – Ecuador y Dirección General de Transporte y Tránsito Terrestre Automotor – Colombia (Sistema de Información sobre Comercio Exterior [SICE], 2021b).

La principal vía de conexión de Ecuador y Colombia está dada por la Carretera Panamericana, vía principal que atraviesa ambos países de sur a norte. Esta carretera es la puerta de acceso principal y predilecta para el transporte de mercancía por trasbordo o cambio de cabezote; sin embargo, esto estará influenciado por el contrato de transporte o incoterm negociado entre las partes interesadas (Instituto Nacional de Vías [INVIAS], 2014).

1.5.2 Vía marítima

Durante el 2017, Ecuador reportó alrededor de 170 mil toneladas exportadas a Colombia de productos no petroleros teniendo una distribución entre los principales puertos marítimos de Colombia de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 2

Distribución portuaria de exportaciones de Ecuador a Colombia

Sociedad Portuaria	Porcentaje de participación en las exportaciones de Ecuador hacia Colombia
Santa Marta	32
Barranquilla	23
Cartagena	23
Buenaventura	22

Nota. Elaboración propia a partir de información del MPCEIP (2018).

En referencia a la Tabla 2, las características de los puertos colombianos son:

La Sociedad Portuaria de Santa Marta es un puerto con una pantalla de atraque de más de 1 km de extensión, cuya ventaja es que permite el ingreso de buques navieros tipo post panamax. Cuenta con 4 terminales siendo estos: Terminal de Carga General: Carga general, vehículos, acero, tuberías, cargas de proyectos, cargas extradimensionales; Terminal de carbón; Terminal de granel: Sólidos y líquidos; y Terminal de contenedores: Con capacidad de hasta 300.000 TEUs (Twenty-foot Equivalent Unit; capacidad de carga de un contenedor); con 576 conexiones para contenedores refrigerados (MPCEIP, 2018).

La Sociedad Portuaria de Barranquilla presenta una extensión de 94 ha y presentan una conexión directa con el interior del país a través de la ruta del río Magdalena que lo convierte en el puerto multipropósito más grande de Colombia. Cuenta con 6 posiciones de atraque y maneja cargas en contenedores, cargas a granel, general y carbón. Su capacidad de conexión para contenedores refrigerados es de 189 conexiones (MPCEIP, 2018).

La Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, ubicada en el Mar Caribe, según CEPAL, es uno de los 5 principales puertos de América Latina y el Caribe en relación al movimiento de carga en contenedores. Cuenta con más de 50 muelles y terminales que, a su vez, manejan carga y pasajeros. Su capacidad anual es de 5.2 millones de TEU. Cuenta con 3.900 tomas para contenedores refrigerados (MPCEIP, 2018).

La Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura cuenta con participación mixta donde su 83% corresponde al sector privado, el 15% al sector público de la alcaldía de Buenaventura y el 2% al Ministerio de Transporte. Este puerto se encuentra cerca del canal de Panamá y maneja una carga general entre contenedores y productos al granel (sólidos y líquidos). Tiene un calado de 13.5 metros con marea baja y es considerado como el principal puerto de Colombia (MPCEIP, 2018).

1.5.3 Vía fluvial

La conexión fluvial entre ambos países se realiza a través de los puertos fluviales Itaya (Sucumbíos- Ecuador) y Leticia (Amazonas- Colombia), siendo Itaya parte del primer tramo del eje multimodal Manta- Maaos (Masapanta, 2010; MPCEIP, 2018).

Esta conexión fluvial entre Ecuador y Colombia conforman 850 km totales que representan de 8 a 10 días de tránsito e inicia a las orillas del Río Napo, desembocando en el Río Amazonas. Las principales mercancías y productos transportados por esta vía desde Ecuador a Colombia son acero, cemento y otros materiales del rubro de la construcción (MPCEIP, 2018).

1.5.4 Vía aérea

La conectividad aérea se da mediante el Aeropuerto Internacional "El Dorado", ubicado en Bogotá. Se considera el principal acceso aéreo de Colombia y mejor aeropuerto de Sudamérica, pudiendo recibir el 93% de las exportaciones no petroleras realizadas de Ecuador a Colombia en el 2017; con 6 terminales distribuidas de la siguiente manera: dos

terminales para pasajeros internacionales y nacionales, cuatro de carga, 25 aerolíneas de pasajeros y 9 courier (MPCEIP, 2018).

Por otra parte, está el Aeropuerto Internacional José María Córdova, ubicado en Río Negro, Medellín (MDE); su distribución está dada por 3 terminales para pasajeros internacionales, nacionales y carga. También cabe mencionar que recibió apenas el 2% de las exportaciones ecuatorianas no petroleras realizadas en el 2017 hacia Colombia (MPCEIP, 2018).

1.6 Tiempos y costos de exportación

Los costos de exportación de Ecuador hacia Colombia a través de la vía marítima representan un atractivo para los exportadores de grandes volúmenes que no requieren un tiempo de llegada inmediato, ya que los tiempos de exportación a través de esta vía pueden ir desde los 3 hasta los 16 días de navegación. Los precios por contenedor pueden presentar valores accesibles que van desde los 600 USD para un contenedor de 20', 800 USD para un contenedor de 40' y hasta los 1500 USD para un contenedor de 40' refrigerado; dentro de estos valores no se incluyen los recargos adicionales por logística local (MPCEIP, 2018).

Otra de las alternativas más utilizadas para el proceso de exportación es el llamado comercio transfronterizo vía terrestre, que puede incurrir en 72 horas de viaje por un costo de 635 USD por contenedor, con la exigibilidad de controles fronterizos y locales del país vecino (MPCEIP, 2018). Aunque la vía aérea presenta ventajas de tiempo, es la menos utilizada por los exportadores ecuatorianos, ya que presenta valores estimados de 1,60 USD por Kg de producto de carga general y hasta 383 USD por 20 kg vía courier (MPCEIP, 2018).

Resultados y Discusión

Con el fin de realizar un análisis específico de los factores intrínsecos que inciden directamente en el desempeño logístico de las exportaciones ecuatorianas realizadas hacia Colombia, en la Tabla 3, se detalla el análisis PESTEL que permite desglosar los aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales más importantes del contexto logístico.

Tabla 3

Análisis del entorno que incide en la logística de importaciones hacia Colombia

Factor	Detalle	Tiempo de impacto*			Tipo de impacto	Fuente
		C	M	L		
Político	Acuerdos comerciales	Acuerdo de Complementación Económica suscrito por los estados partes del MERCOSUR y de la Comunidad Andina	X			Positivo (Pro-Ecuador, 2019)
		Acuerdo Sobre Facilitación Del Comercio para agilizar los procesos de exportación.	X			Positivo (OMC, 2017)
	Alianzas	Alianza del Pacífico como sistema de integración regional compuesto por Chile, Colombia, México y Perú			X	Positivo (MPCEIP, 2019b)

Económico		Divisa					
		Demanda de consumo	Inversiones	Oferta			
		Devaluación del peso colombiano frente al dólar	X			Negativo	(Rosales, 2019)
		Existe un índice superior de productos importados desde Colombia hacia Ecuador debido a la accesibilidad de precios y diversificación de mercados colombianos.	X			Negativo	(Rosales, 2019)
		Colombia prioriza inversión pública en la infraestructura logística, estando por encima de Ecuador.		X		Negativo	(López et al., 2019)
		Empresas colombianas de logística tienen mayor participación en importaciones y exportaciones registradas por el paso fronterizo de Rumichaca		X		Negativo	(López et al., 2019)

Social					
Extorsión	Clandestinidad	Estilo de vida	Influencia gubernamentales	Preferencias de consumo	
Mafias, cárteles o guerrillas roban, extorsionan o secuestran la mercadería en las zonas fronterizas entre Ecuador y Colombia.	Contrabando de mercadería con evasión de impuestos y controles fronterizos	Manifestaciones culturales comunes entre Ecuador y Colombia: gastronomía, música, religión y dialecto.	Fortalecimiento de relaciones bilaterales entre Ecuador y Colombia.	Los principales orígenes de importación de Colombia son Estados Unidos, China y México. Principales proveedores de combustible y derivados de petróleo, así como vehículos, repuestos y partes de transportes como aviones.	
X	X	X		X	Negativo
			X		(Hernández, 2020)
					Positivo
					(MSP, 2019)
					Positivo
					(Aguilar, 2004)
					Negativo
					(Ruíz, 2015)
					Negativo
					(Ruíz, 2015)

	Legal	Ecológico	Tecnológico	
	Aranceles	Leyes locales	Responsabilidad ambiental	Avances
	Eliminación de aranceles para productos de primera necesidad como acuerdo bilateral entre Ecuador y Colombia.	Leyes de la República de Colombia para la Facilitación del Comercio y Defensa Comercial	En Ecuador y Colombia no se han establecido políticas ni estrategias asociadas a mitigar el impacto de emisiones de CO2 por servicio de transporte logístico.	Operación de servicios tecnificados de monitoreo de entregas en Ecuador con aplicación de softwares de seguimiento logístico en tiempo real.
	X	X	X	X
				Positivo
				(Susaeta, 2018)
				Negativo
				(Enriquez, 2017)
				Negativo
				(CEPAL, 2010)
				Positivo
				(MINCIT, 2019)
				Positivo
				(SICE, 2021a)

* Tiempo de impacto: C: Corto plazo M: Mediano Plazo L: Largo plazo

Nota. Elaboración propia a partir de la información de medios oficiales.

En cuanto al aspecto político, dentro de los acuerdos comerciales vigentes, se detalla el suscrito por los estados miembros de la CAN y MERCOSUR, teniendo un impacto positivo a corto plazo debido a su vigencia como herramienta de integración en los últimos 50 años (Ametoglo & Ping, 2016).

Otro de los acuerdos internacionales en los que participan Ecuador y Colombia es el entrado en vigor en febrero del 2017 y por el cual se rige la OMC (Organización Mundial del Comercio). Su objetivo principal es la armonización del comercio fronterizo, simplificando los procedimientos de exportación e importación en un sistema ágil y cooperativo. Uno de los beneficios más representativos de este acuerdo es la reducción de los costos del comercio entre los países miembros en un 14.3% en promedio, con el fin de beneficiar a los pequeños países en desarrollo. Esta medida tiene un impacto positivo a corto plazo, ya que el acuerdo surtirá efecto inmediato una vez lo hayan aceptado, de conformidad con lo estipulado en el párrafo 3 del artículo X del texto en vigor (OMC, 2017).

Uno de los factores políticos positivos con mayor impacto que se tendrá a largo plazo en el Ecuador es la llamada Alianza del Pacífico, en la que participan países como Chile, Colombia, México y Perú; un bloque de integración económica basado en 4 pilares fundamentales que son la libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas en conjunto con un eje transversal de cooperación (MPCEIP, 2019b). El Ecuador busca un acercamiento directo con el fin de integrar la Alianza, dando un primer paso al enviar una delegación a la XIV Cumbre de la Alianza del Pacífico para iniciar negociaciones y alcanzar los diversos objetivos de integración. En el 2018, el Ecuador solicitó su incorporación a la Alianza del Pacífico en calidad de Estado Asociado, obteniendo una acogida positiva por parte de sus demás miembros, permitiendo así, iniciar los diálogos para impulsar el análisis de los fundamentos y componentes de la actual política comercial de Ecuador (MPCEIP, 2019b).

Entre los aspectos negativos de corto y mediano plazo que causan un mayor impacto en la logística intercambiaria comercial de Ecuador y Colombia, se tiene como principal, la devaluación de la divisa colombiana que incide en otros factores como la demanda de productos colom-

bianos por su bajo precio y, por ende, la concurrencia de ecuatorianos a los pasos fronterizos, limitando el acceso interno a los transportes de carga (Rosales, 2019).

El hecho de que la mano de obra, los insumos y bienes para la producción sean mucho más baratos en Colombia, la adquisición de transportes terrestres para carga es mucho más accesible en el país vecino, dando como resultado que la mayor participación logística sea abarcada por empresas colombianas que ofrecen el mismo servicio logístico por un precio menor en comparación con empresas logísticas ecuatorianas (López et al., 2019).

A todo lo anterior mencionado, se suma la inversión anual que realiza el estado colombiano en infraestructura vial, impulsando así su logística interna; condiciones que Ecuador replicó desde el 2015 y que ha ido decreciendo hasta el 2019 por la deuda interna con el Banco Central del Ecuador, aumentando así la deuda pública y limitando la liquidez para futuros proyectos viales que mejoren aspectos de la logística interna del Ecuador (López et al., 2019). El suceso antes mencionado se traduce en un menor desarrollo de infraestructuras aéreas, portuarias y áreas.

Las agencias ecuatorianas de servicio logístico se ven afectadas indirectamente a corto plazo por las preferencias de consumo de Colombia en productos de orígenes como Estados Unidos, China y México, que abarcan las importaciones colombianas por factores influyentes como precio, disponibilidad, diversidad y facilidad de importe debido a los TLC vigentes entre estos países; las limitantes para empresas ecuatorianas de servicio logístico son la decreciente demanda que repercute en el alza de sus precios, haciendo que sean menos competitivos y menos atractivos para los compradores colombianos que prefieren gestionar su importe con empresas de servicio logístico de su país (Hernández, 2020).

El aspecto social, si bien no influye de manera directa, representa una parte importante en las decisiones de carácter comercial entre dos países. Entre estas está la armonía de las relaciones bilaterales entre homólogos; es por ello que, como un factor positivo a mediano plazo, se considera el fortalecimiento de estas relaciones bilaterales. Ecuador y Colombia han mantenido durante muchas décadas sus relaciones sólidas y prósperas, permitiendo el diálogo y los acuerdos que benefician

a ambos territorios; hoy por hoy, estas relaciones se ven fortalecidas por la constante comunicación que mantienen sus dirigentes presidenciales con el fin de fomentar el libre comercio, el desarrollo de ambos países y el intercambio cultural. Este último concepto guarda una relación común entre ambos países de creencias, gastronomía, estilo de vida y dialecto que permite potenciar la inserción de productos de primera necesidad en el mercado colombiano (Aguilar, 2004; MSP, 2019).

La otra cara del factor social que tiene una incidencia negativa inmediata es la clandestinidad y la extorsión causada por las mafias, cárteles y guerrillas que han hecho su territorio las fronteras entre Ecuador y Colombia. Son grupos de crimen organizado que no puede ser contrarrestados ni eliminados de forma definitiva, ya que obtienen participación y apoyo de la comunidad fronteriza que ahí habita. Las consecuencias irreparables de este factor están alineadas al contrabando de mercadería con evasión de impuestos, aranceles y demás rubros de control fronterizo que ponen en desventaja a los comerciantes que dan cumplimiento con estas exigencias; sumado a esto, se tiene también el robo de las mercaderías y la extorsión de los transportistas que pagan alícuotas para el paso del producto por ciertos sectores dirigidos por estas mafias (Ruíz, 2015).

Para apalejar esta compleja situación de desconcierto e inseguridad, algunas empresas de servicio logístico del Ecuador han implementado sistemas de seguimiento en tiempo real para dar seguridad a sus clientes de que su mercadería llegará segura, en buenas condiciones y en el tiempo requerido. Si bien es una inversión extra que puede representar costes asumidos por la propia empresa, son inversiones que permitirán ampliar el mercado a largo plazo, confiriendo posicionamiento a empresas ecuatorianas en el mercado logístico (Susaeta, 2018).

En términos tecnológicos, el Ecuador presenta ciertos avances, pero aún cuenta con limitantes en el sector productivo, paralelas al sector de transporte y carga; ya que, al no invertir en nueva tecnología y equipos para suplir sus operaciones de producción, el cargo de este déficit se ve reflejado en el precio final del producto, aun sin considerar lo que costará enviarlo al cliente final (Enríquez, 2017).

Aunque el tema ambiental no es prioritario en países latinoamericanos, cada vez está tomando mayor fuerza como ícono de identidad o como moneda de cambio en el comercio internacional, ya que las normativas comerciales incluyen apartados en beneficio del ambiente para mitigar el impacto negativo que tiene la producción de bienes y servicios. Algunas empresas de transporte de países en desarrollo están tomando esta imagen para potenciar el marketing de su servicio, ofertando servicios logísticos terrestres con camiones híbridos que reducen las emisiones de CO₂ y que benefician a la conservación del ambiente. En Ecuador y Colombia no existen leyes que regulen el impacto de estas emisiones; en términos ambientales, este impacto es negativo a largo plazo, ya que el deterioro progresivo de nuestro ecosistema puede fomentar leyes aún más estrictas a futuro, imponiendo aranceles o rubros que intenten mitigar lo que podría controlarse desde ahora (CEPAL, 2010).

Las relaciones de intercambio entre Ecuador y Colombia se encuentran regidas por leyes vigentes que regulan y controlan el comercio justo; estas han sido establecidas desde los inicios del intercambio fronterizo entre las naciones de la región, un beneficio a corto plazo que se ve reflejado en el control de aranceles y la defensa comercial de ambos países (MINCIT, 2019; SICE, 2021a).

Conclusiones

Los resultados obtenidos ofrecen un panorama más detallado sobre los factores intrínsecos al tema de importación de productos al vecino país Colombia y que trasciende a otras líneas de importaciones con países vecinos, teniendo un alcance que abarca desde los productores, importadores, transportistas, clientes, hasta autoridades públicas que se enfrentan a aspectos cotidianos que representan una barrera por superar, la cual no ha logrado ser mitigada en los últimos 10 años y que se ve afectada por los siguientes aspectos:

En el Puente Internacional Rumichaca, las estrategias de los procesos de nacionalización presentan retrasos, lo que genera, a su vez, congestión vehicular por la demanda que se tiene en esta ruta.

Existe un alto nivel de contrabando y extorsión en la frontera con Colombia, lo que limita el acceso de carga vía terrestre y fluvial.

La infraestructura aduanera en el Ecuador no cuenta con un desarrollo potencial en la zona de aforo de exportación, limitando en la última década cumplir con los requerimientos para la generación de un servicio logístico de calidad y la preservación de los bienes.

No se han incentivado ni desarrollado estrategias de competitividad en las empresas de servicio logístico del Ecuador frente a empresas colombianas, limitando la participación de flota vehicular ecuatoriana en procesos de comercio exterior.

Los productos estadounidenses y canadienses tienen mayor relevancia en las importaciones hacia Colombia por costos, variedad y bajos impuestos.

A pesar de que la pandemia no fue un factor determinante dentro del periodo de estudio, la limitante de los datos recabados se ve reflejada en la actual proyección de las exportaciones de Ecuador hacia el mundo, ya que la realidad que acontece en la actualidad es distinta a la del periodo propuesto, lo que abre una nueva oportunidad de investigación con las pautas y temas que aquí se detallan.

En base al desarrollo del presente trabajo y con el fin de incrementar el flujo comercial del Ecuador al vecino país, se recomienda establecer las siguientes estrategias para impulsar las exportaciones. Como primera estrategia se encuentra la inversión pública en énfasis de desarrollar nuevas infraestructuras y dar mantenimiento a las existentes. De igual forma, se debe establecer un trabajo articulado entre los diferentes actores públicos privados que intervienen en el movimiento de mercancías hacia Colombia. Finalmente, se debe realizar una evaluación de los trámites aduaneros con la finalidad de agilizar los mismos para optimizar los tiempos de envío de productos.

Referencias

Aguilar, R. (2004). Colombia - Ecuador Un ejemplo de convivencia (Primera Ed). Universidad del Azuay. <http://abacus.bates.edu/~bframoli/pagina/ecuador/Recursos/colombiaecuador.pdf>

Aguilar, S. y Barroso, J. (2015). La triangulación de datos como estrategia en investigación educativa. *Píxel-Bit. Revista de Medios y Educación*, (47), 73–88. <https://www.redalyc.org/pdf/368/36841180005.pdf>

Aguirre, J., Peña, M. y Duarte, S. (2014). La Comunidad Andina: un paradigma de Integración Económica en Latinoamérica. *Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 2(3), 1–27. <https://www.camjol.info/index.php/REICE/article/view/1447/1262>

Ametoglo, M., & Ping, G. (2016). Regional economic Integration and income inequality in Latin America: the case of the Andean Community of Nations. *Journal of Economics and Sustainable Development* Www.liste.Org ISSN, 7(14). <http://unctadstat.unctad.org/>.

Arciniegas, H. (2018). La integración y el desarrollo fronterizo en la comunidad andina. Reflexiones sobre su origen y evolución. *Aldea Mundo*, 23(45), 23–35. <https://www.redalyc.org/journal/543/54356888003/html/>

Banco Mundial. (2018). *Índice de desempeño logístico: Total 1= bajo 5= alto*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ?locations=EC>

Bedoya, F. (2000). Desarrollo, globalización e integración fronteriza. *Revista Tendencias*, 1(1), 19–32. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5029692.pdf>

Comunidad Andina. (2021). *Cartilla Mensual: Importaciones Intra Y Extra Comunitarias. Enero- diciembre, 2020*. <https://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/comunidad-andina/contenido/documentos-y-enlaces-de-interes/documentos-can/importaciones-intra-y-ex>

tracomunitarias-can-enero/sg-931-importaciones-intra-y-extra-comunitarias-enero-dic-2020.pdf.aspx

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2010). Infraestructuras de transporte bajas en carbono: experiencias en América Latina. *Boletín FAL*, 291(11), 1–8. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/36173/FAL-291-WEB_es.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/S2000497_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Comunidad Andina. (2018). *Normas sobre migración en la Comunidad Andina*. www.comunidadandina.org

Efraín Capurro-Tapia, E. I. (2020). Impacto económico de la logística en el Ecuador y su afectación en la pandemia. *Dominio de Las Ciencias*, ISSN-e 2477-8818, Vol. 6, No. 4, 2020 (Ejemplar Dedicado a: Octubre-Diciembre), Págs. 1610-1625, 6(4), 1610–1625. <https://doi.org/10.23857/dc.v6i3.1571>

Enríquez, C. (18 de mayo del 2017). 1% de exportaciones tiene alta tecnología. *El Comercio*, <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/exportaciones-tecnologia-ecuador-industria-manufacturas.html>

Espinosa- Santamaría, D. y Camino, R. (2017). Salvaguardias en Ecuador, ¿Beneficio o Perjuicio?. *CienciAmérica*, 6(3), 83-88. <http://201.159.222.118/openjournal/index.php/uti/article/view/98>

Freire, C. E., Carrera, F. M., Hurtado, G. E., & Matute, J. S. (2022). Análisis de las relaciones internacionales del Ecuador con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para determinar su efecto en el flujo del comercio internacional de la región. *Información tecnológica*, 33(1), 25-34.

Instituto Nacional de Vías. (2016). *Mapa de carreteras*. <https://www.invias.gov.co/index.php/informacion-institucional/2512-mapa-de-carreteras-2014b>

López, E., Parra, M. y Montañez, A. (2019). Análisis comparativo de la infraestructura vial entre Colombia y Ecuador en el siglo XXI. *Revista Espacios*, 40(42), <https://www.revistaespacios.com/a19v40n42/19404217.html>

Masapanta, C. (2010). *Movilidad Transfronteriza de la Población Colombo-Ecuatoriana: Desafíos Políticos, Institucionales y Jurídicos desde la Perspectiva Ecuatoriana* [Tesis de Maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. <https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/2291>

Matheus, D. (2002). *Situación Actual de las Salvaguardias Intra-comunitarias en la Comunidad Andina*. VII Programa de Pasantías CAN - BID / INTAL. <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/BDA/can-pas-0004.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019). *Leyes*. <https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-misionales/facilitacion-del-comercio-y-defensa-comercial/leyes>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2021). *Perfil de Ecuador. Exportaciones e Importaciones - Análisis 2009- 2020*. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/41eb41c7-fc00-4cd0-8604-cd2ae4fac062/Ecuador.aspx>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2018). *Perfiles Logísticos por Países*. <http://logistica.produccion.gob.ec/?p=416>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2019a). *Boletín de logística, transporte e infraestructura*. <http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/mayo-aprobado-ff.pdf>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2019b). *Ecuador más cerca de la Alianza del Pacífico*. <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-mas-cerca-de-la-alianza-del-pacifico/>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2021). <https://www.produccion.gob.ec/>

Ministerio de Salud Pública. (2019). *Ecuador y Colombia fortalecen relaciones bilaterales durante el VIII Gabinete realizado en Cali*.

<https://www.salud.gob.ec/ecuador-y-colombia-fortalecen-relaciones-bilaterales-durante-el-viii-gabinete-realizado-en-cali/>

Moreno, A. y Sancho. S. (2017). *Efectos de las zonas de integración fronteriza Colombia– ECUADOR- Perú. Documento Técnico No. 15.* Banco Central del Ecuador. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/doctec15.pdf>

Okuda, M. y Gómez- Restrepo, C. (2005). Métodos en investigación cualitativa: triangulación. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34(1), 118–124. <https://www.redalyc.org/pdf/806/80628403009.pdf>

Organización Mundial del Comercio. (2017). Acuerdo sobre Facilitación del Comercio. https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/tfa-nov14_s.htm

ProEcuador. (2021). *Guía del Exportador.* <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>

Rosales, J. L. (2019). La pérdida de valor del peso colombiano se siente en Ecuador. *Revista Líderes.* <https://www.revistalideres.ec/lideres/perdida-peso-colombiano-ecuador-comercio.html>

Ruíz, G. (2015). Rutas fronterizas del contrabando en Ecuador. *Perfil Criminológico*, (15), 3-6 <https://www.fiscalia.gob.ec/images/PerfilCriminologico/criminologico15.pdf>

Sánchez, T. y León, L. (2018). *La Política Económica en la Gestión Empresarial.* UTMACH. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12489/1/LaPoliticaEconomica-y-LaGestionEmpresarial.pdf>

Silvestrini, M. y Vargas, J. (2008). *Fuentes de información primarias, secundarias y terciarias. Fuentes de información.* <http://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2012). *La Integración Fronteriza en el Marco del Proceso de Convergencia de América Latina y El Caribe.* <https://biblioteca.olade.org/opac-tmpl/Documentos/cg00410.pdf>

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2021a). *Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre los Gobiernos [...].* http://www.sice.oas.org/Trade/mrcsrac/eca1_s.asp#TÍTULO_I_

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2021b). *DECI- SIÓN 399: Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, sustitutoria de la Decisión 257*. <http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/dec399s.asp>

Susaeta, D. (2018). Logística y transporte en el nuevo milenio. *Perspectiva*. <https://perspectiva.ide.edu.ec/investiga/2018/03/15/logistica-y-transporte-en-el-nuevo-milenio-2/>

Tonon Ordóñez, L. B., Pinos Luzuriaga, L. G., Albornoz Flores, A. C., García Flores, P. E., Tonon Ordóñez, L. B., Pinos Luzuriaga, L. G., Albornoz Flores, A. C., & García Flores, P. E. (2019). Elasticidad-renta del comercio bilateral mediante el Modelo Gravitacional. Caso Ecuador. *Revista Economía y Política*, 30, 131–152. http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2477-90752019000200131&lng=es&nrm=iso&tlng=es

Tres, J. (2016). *Cinco razones por las que los acuerdos comerciales son importantes para América Latina y el Caribe*. Más allá de las fronteras. <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/cinco-razones-por-las-que-los-acuerdos-comerciales-son-importantes-para-america-latina-y-el-caribe/>

