

**La internacionalización de las empresas manufactureras del Ecuador:
un análisis del período 2002-2011.**

Presentada por:
FRANCISCO JAVIER GUERRA PROCEL

Directores:
JOAN MARTIN-MONTANER
MARIA DOLORES PARRA ROBLES.



Una tesis doctoral presentada en el Departamento de Economía,
para el título de Doctor en Economía Internacional e Industrial.

Castellón, junio de 2016

A la memoria de mi padre José, cuyo cariño y sabiduría,
siempre llevo en mi corazón, a mi hijo José, y a María.

Agradecimientos.

De manera general, quiero expresar mi agradecimiento a todas aquellas personas que durante estos cuatro años de investigación han permanecido física o virtualmente junto a mí, entre ellos se encuentran académicos, familiares, amigos, amigas y compañeros, además de personas que he pasado buenos momentos de esparcimiento; porque todos ellos, en la relación que han mantenido conmigo, han sabido escuchar y discernir mis comentarios académicos, entre los que hubo alegrías y penas; contribuyendo directa o indirectamente para la finalización de este trabajo académico.

De manera particular, quiero agradecer a la doctora Aurora García, directora del programa de doctorado de Economía Internacional e Industrial, quien fue la primera persona que contacté desde Ecuador y que al llegar a España, fue a la primera persona que conocí, y que a lo largo de este tiempo, siempre estuvo atenta al desarrollo de esta investigación, de la misma manera; agradezco a su esposo Nico Georganzis, que con sus consejos académicos siempre me alentaba a seguir investigando.

Destaco de manera especial mis agradecimientos al doctor Joan Martín-Montaner director de la Tesis, con quien en el transcurso del trabajo de investigación, a más de recibir su ayuda académica me he preciado de tener su amistad; y resalto mis altos sentimientos de agradecimientos y estima, a la doctora María Dolores Parra también directora de esta Tesis, quien siempre estuvo atenta a mis dudas, inquietudes y resolución de problemas académicos y con quien también me precio de tener su amistad.

Finalmente, quiero agradecer a mi país Ecuador, que por medio de la Secretaría Nacional de Educación Superior Ciencia y Tecnología, me permitió concursar y ganar una beca de estudios, y poder realizar este trabajo de investigación con relativa tranquilidad.

Prefacio

El presente trabajo de investigación, es una Tesis doctoral realizada dentro del “Programa de doctorado en Economía internacional e Industrial”, del Departamento de Economía de la Universitat Jaume I, Castellón, España, y tiene como objetivo analizar el perfil financiero de las empresas manufactureras que participan en el comercio exterior, así como su supervivencia y las políticas públicas realizadas en el período de la dolarización 2002-2011.

Como antecedente, empiezo realizando un análisis y a la vez una síntesis, de la historia de la manufactura ecuatoriana, con énfasis en las destinadas al mercado mundial. Su estudio es visto desde una perspectiva histórica, en el marco del desarrollo del sistema capitalista en la que, en cada etapa; el país cumple con una función particular, que en el contexto nacional e internacional que se desenvuelve es determinante para la conformación de su matriz productiva, y por tanto de su patrón de especialización para el mercado mundial.

Posteriormente, deviene un segundo capítulo, que se refiere al análisis del perfil de las empresas manufactureras ecuatorianas y como sus resultados financieros afectan en la participación del comercio exterior; y en particular; comprobar las primas de beneficio que obtienen en los mercados internacionales, es decir; saber si éstas están en la importación, en la exportación o en quienes realizan ambas actividades a la vez. Si la mayoría de trabajos son enfocados en el análisis de la productividad, en la innovación, en las barreras de entrada, entre otras; esta investigación señala la importancia de la relación comercio-finanzas, tanto en la entrada como en el sostenimiento de la empresa en los mercados internacionales.

El tercer capítulo se refiere a la supervivencia de las empresas manufactureras en el comercio exterior en el periodo 2003-2011. En el análisis de supervivencia, hay tres tipos de distribuciones que resaltan: la función de supervivencia, la función de densidad de probabilidad y la función de riesgo (Fuentelsaz et al, 2004), para lo cual se utiliza métodos estadísticos inferenciales para medir cuestiones de supervivencia, como el método no paramétrico denominado de Kaplan-Meier, y luego de identificar a las variables pronóstico, y su respectiva comprobación a través de métodos estadísticos y gráficos (los residuos de Shoenfeld y Martingala), finalmente se expresa en un modelo econométrico semiparamétrico llamado: Modelo de riesgos proporcionales de Cox.

El cuarto capítulo concierne a la ayuda estatal ecuatoriana para promover las exportaciones, y analiza cuan eficaz son los respectivos instrumentos de la mencionada ayuda, para el mejor desempeño de la empresa exportadora, para su inserción y sostenimiento en el comercio internacional, ya que si el buen desempeño en el comercio exterior va a depender de las propias capacidades y recursos de la firma, también depende de las políticas públicas de promoción a las exportaciones que se utilicen (Ochoa, 1998), más aún cuando actualmente, prácticamente todos los países lo hacen lo que les vuelve heterogéneas en sus acciones y va a depender de los distintos países y regiones.

Lista de abreviaturas y notaciones (Español).....	xv
List of abbreviations and notations (English).....	xvi
Capítulo 1.....	1
Análisis Histórico de la Industria Manufacturera del Ecuador.....	1
1.1. El Capitalismo Comercial (Siglos XV-XVII).....	3
1.1.1. La producción manufacturera en la época colonial. Siglos XVI y XVII.....	5
1.1.2. La producción agrícola en la época colonial. Siglos XVIII y XIX.....	6
1.2. El Capitalismo Industrial (1780-1980).....	6
1.2.1. La Primera Revolución Industrial. (1780-1830).....	6
1.2.2. La Segunda Revolución Industrial. (1860-1920).....	9
1.3. El Capitalismo Informático (1980-).....	18
1.3.1. El nuevo modelo económico-social en Latinoamérica.....	21
1.3.2. La Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT).....	23
1.3.3. Los nuevos modelos económico-sociales en Ecuador. 1982-2006 y 2007.....	25
1.3.4. Las exportaciones de productos primarios y manufacturas. 1990-2011.....	26
1.4. Conclusión.....	29
1.5. Referencias bibliográficas.....	31
Capítulo 2.....	39
El perfil de la empresa internacional.....	39
ecuatoriana con énfasis en las principales variables financieras. Período 2002-2011.....	39
2.1. Introducción.....	41
2.2. Revisión de la literatura y marco teórico.....	44
2.3. Análisis descriptivo.....	54
2.3.1. Fuente de datos.....	54
2.3.2. Principales rasgos de la empresa Ecuatoriana internacionalizada.....	56
2.4. Metodología.....	74
2.5. Resultados.....	77
2.6. Conclusiones.....	85
2.7. Bibliografía.....	88
Capítulo 3.....	97
Análisis de supervivencia de las empresas manufactureras ecuatorianas en el comercio internacional. Período 2003-2011.....	97
3.1. Introducción.....	99
3.2. Marco teórico y revisión de la literatura.....	101
3.2.1. Análisis de supervivencia, principales conceptos.....	101
3.2.2. La literatura sobre la supervivencia de las empresas en el comercio exterior.....	107
3.3. Fuente de datos y análisis descriptivo.....	135
3.3.1. Fuente de datos.....	135
3.3.2. Análisis descriptivo de las empresas manufacturera ecuatorianas internacionalizadas, que ingresan en el año 2003 y sobreviven hasta el año 2011.....	136
3.4. Sobre la Metodología.....	154
3.4.1. El método.....	154
3.4.2. El modelo de Kaplan-Meier. Un modelo no paramétrico.....	158
3.4.3. El Modelo de riesgos proporcionales de Cox, un modelo econométrico semiparamétrico.....	177
3.5. Conclusiones.....	188
3.6. Referencias bibliográficas.....	192
3.7. Anexos.....	205

Capítulo 4.....	207
Políticas públicas en la promoción de las exportaciones ecuatorianas, y su impacto en el desempeño exportador de las empresas. Abril 2010 – Abril 2011.	207
4. 1. Introducción.	209
4.2. Literatura y marco teórico.....	213
4.2.1. Financiación y subvenciones a la exportación y los seguros.	218
4.2.2. Las tasas reducidas y/o rebajas-reembolso de impuestos.	223
4.2.3. Las variaciones en el tipo de cambio.	227
4.2.4. Las agencias de promoción de exportaciones (APE).....	230
4.2.5 Descripción de las Políticas públicas ecuatorianas en las últimas décadas.	253
4.3. Base de datos y análisis descriptivo.....	258
4.4. Implementación empírica y resultados.	259
4.4.1 El modelo cuantitativo de análisis de las PEPE en Ecuador.....	260
4.4.2 Determinantes a la hora de que una empresa valore positivamente participar en un futuro en estos programas de exportación.	266
4.4.3 Análisis de las PEPE en América Latina y Caribe.	269
4.5. Conclusiones.	274
4.6. Referencias bibliográficas.....	277

Tabla 1. 1	La producción de oro en grandes regiones del mundo.	4
Tabla 1. 2	Exportaciones de cacao del Ecuador.	11
Tabla 1. 3	Estructura sectorial de las exportaciones: 1965-1971.....	15
Tabla 1. 4	Estructura sectorial de las exportaciones: 1975-1982.....	18
Tabla 1. 5	Caída de la productividad de los factores en el G7.....	19
Tabla 2. 1	Perfil comercial de las empresas ecuatorianas por años.	57
Tabla 2. 2	Perfil comercial de las empresas internacionalizadas, relativas al número	59
Tabla 2. 3	Perfil comercial en la distribución por provincias. En porcentajes.	65
Tabla 2. 4	Valores financieros de las empresas internacionalizadas, por patrón comercial y por industria: ROA, ROE, RA, BNV, LEV. CIUU revisión 3. Años 2002-2011.....	73
Tabla 2. 5	Primas de rentabilidad económica y rendimiento financiero en las empresas internacionalizadas.....	79
Tabla 2. 6	Primas en provincias y sectores específicos, en las empresas internacionalizadas. Estimación: datos de panel con efectos aleatorios. Años 2002-2011.	81
Tabla 2. 7	Primas de las empresas en variables desagregadas del ROA y ROE.	82
Tabla 2. 8.	Primas de las empresas internacionalizada, en variables desagregadas del ROA y ROE, y en provincias y sectores específicos. Estimación: datos de panel con efectos aleatorios. Años 2002-2011.	84
Tabla 3. 1	Desagregación entre las empresas manufactureras ecuatorianas, que están en el comercio exterior desde el 2003 y antes del 2003.	137
Tabla 3. 2	Eventos en las empresas manufactureras ecuatorianas internacionalizadas.	139
Tabla 3. 3	Descripción del comercio exterior en las actividades manufactureras ecuatorianas internacionalizadas, por tipo de actividad. CIUU, versión 3. Período 2002-2011.	142
Tabla 3. 4	Eventos en las empresas ecuatorianas en el mercado mundial, según la actividad económica. 2003-2011. En porcentajes.	144
Tabla 3. 5	Evolución del tamaño en las empresas manufactureras ecuatorianas internacionalizadas. 2003-2011. En porcentajes.....	145
Tabla 3. 6	Participación de las empresas manufactureras en número, por tipo de empresa constituida y en porcentajes de participación. 2003.2011.	146
Tabla 3. 7	Supervivencia de las empresas manufactureras internacionalizadas, por número de empresas y en porcentajes de participación en provincias. 2003.2011.....	150
Tabla 3. 8	Las variables financieras ROA, ROE y ENDACT, en las empresas manufactureras ecuatorianas internacionalizadas, según la descripción del comercio exterior y actividades económicas según CIUU versión 3. Años 2003-2011.....	153
Tabla 3. 9	Un ejemplo del cálculo del estimador Kaplan-Meir.	160
Tabla 3. 10	La función de supervivencia de las empresas ecuatorianas internacionalizadas, el error estándar y el intervalo de confianza. Años 2003-2011.	163
Tabla 3. 11	Un ejemplo de la función de riesgo, en base a la tabla 3.9.	174
Tabla 3. 12	Significancia de las variables para la regresión de Cox.....	181

Tabla 4. 1 Resumen estadístico.....	259
Tabla 4. 2 Probabilidad de exportar de las empresas ecuatorianas.....	263
Tabla 4. 3 Consecuencias en la intensidad exportadora. En base al Modelo Tobit.....	265
Tabla 4. 4 Variables que determinan el deseo de participar en programas de PEPE, en el futuro. Resultados en base al Modelo Probit.	269
Tabla 4. 5 Probabilidad de exportar de los países de ALC. Modelo Probit.....	270
Tabla 4. 6 Programas de PEPE e Intensidad exportadora en las empresas de los países ALC. Modelo Tobit.	271
Tabla 4. 7 Variables que determinan el deseo de participar en programas de PEPE, en el futuro. Resultados en base al Modelo Probit..	273

Figura 1. 1 América Latina y el Caribe. Distribución de las exportaciones totales, según intensidad tecnológica. 1981-2010.	24
Figura 1. 2 Exportaciones, productos primarios e Industrializados. 1990-2011.	27
Figura 1. 3 Tendencia en las exportaciones de productos primarios frente a los industrializados. Período: 2002-2011. (En porcentajes del total).	28
Figura 2. 1 Porcentaje de participación de las empresas que realizan ambas actividades económicas. 2002-2011.	60
Figura 2. 2 Porcentaje de participación de las empresas exportadoras en las actividades económicas. 2002-2011.	61
Figura 2. 3 Porcentaje de participación de las empresas importadoras en las actividades económicas. 2002-2011.	61
Figura 2. 4 Evolución de los ingresos en las empresas internacionalizadas (en miles de dólares a precios corrientes).	62
Figura 2. 5 Distribución geográfica de las empresas internacionalizadas, por número de empresas. 2002-2011.	67
Figura 2. 6 Concentración por provincia, de los perfiles comerciales de las empresas internacionalizadas. 2002-2011.	67
Figura 3. 1 Tipos de censuras en éste estudio.	102
Figura 3. 2 Ingresos promedio de las empresas manufactureras ecuatorianas en el mercado mundial. 2003-2011. (US\$ corrientes).	138
Figura 3. 3 Eventos ocurridos según la descripción del comercio exterior en las empresas manufactureras ecuatorianas. En porcentajes.	140
Figura 3. 4 Eventos de las empresas manufactureras en el comercio exterior según tipo de empresa 2003-2011.	147
Figura 3. 5 Geografía económica de las empresas manufactureras ecuatorianas internacionalizadas. 2003-2011. En porcentaje.	149
Figura 3. 6 Porcentaje de empresas que ingresan en el año 2003 a las principales provincias, y porcentaje de empresas que tienen eventos en éstas provincias, en el período 2003-2011.	151
Figura 3. 7 Probabilidad de supervivencia en conjunto.	164
Figura 3. 8 Probabilidad de supervivencia por descripción del comercio exterior.	165
Figura 3. 9 Probabilidad de supervivencia por tamaño.	166
Figura 3. 10 Probabilidad de supervivencia por actividad económica (coda).	168
Figura 3. 11. Probabilidad de supervivencia por provincia (provgraph).	169
Figura 3. 12 Estimación de la supervivencia de las empresas manufactureras internacionalizadas por tipo de empresa (tipograph). 2003-2011.	170
Figura 3. 13 Supervivencia de las empresas internacionalizadas según el nivel de ROA. Período: 2003-2011.	171
Figura 3. 14 Supervivencia de las empresas internacionalizadas según el nivel de ROE. Período 2003-2011.	172
Figura 3. 15 Supervivencia de las empresas internacionalizadas según el nivel de ENDACT. Período 2003-2011.	173
Figura 3. 16 La función de riesgo en las empresas internacionalizadas 2003-2011.	175
Figura 3. 17 Función de riesgo acumulado en las empresas manufactureras internacionalizadas que nacieron en el año 2003.	176

Figura 3. 18 Residuos de Shoenfeld de las variables que determinan el comportamiento empresarial manufacturero internacionalizado.	xiv
Figura 3. 19 Residuos de Martingalas de las variables que determinan el comportamiento empresarial manufacturero internacionalizado. Período 2003-2011.	184
	186

Lista de abreviaturas y notaciones (Español).

Abreviatura	Significado
ALC	América Latina y el Caribe
BM	Banco Mundial
BNV	Beneficio Neto en Ventas
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CES	Consejo Económico Social
CIIU	Clasificación Industrial Internacional Industrial
Comp.	Compilador
Coor(s)	Coordinador(es)
Dir.	Director
Ed(s)	Editor(es)
ENDEUDA	Endeudamiento total.
EE.UU	Estados Unidos de Norteamérica.
ENDACT	Endeudamiento del activo
FA	Facturación
FMI	Fondo Monetario Internacional
G7.	Grupo de los 7 países más industrializados
LnROA	Logaritmo natural del ROA
LnROE	Logaritmo natural del ROE
Ln LEV	Logaritmo natural del LEV
MIPYMES	Micro, pequeña y mediana empresa
I+D	Investigación y Desarrollo
I+D+i	Investigación, desarrollo e innovación
LEV	Apalancamiento financiero
NDIT	Nueva División Internacional del Trabajo
No.	Número
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PIB	Producto Interno Bruto
PYMES	Pequeñas y medianas industrias
RA	Rotación del Activo
RUC	Registro único de contribuyentes
SRI	Servicio de Rentas Internas
TLC	Tratado de Libre Comercio
TFNN	Transferencias Financieras Netas negativas
US\$	Dólares estadounidense

List of abbreviations and notations (English).

Abbreviation	Meaning
CIF	Cost, Insurance and Freight
DRAWBACK	Taxes devolution
EU	European Union
FOB	Free on Board
FTA	Free Trade Agreement
NAFTA	North American Free Trade Agreement
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
ROA	Return on assets
ROE	Return On Equity
ROS	Return on sales
EU	European Union

Capítulo 1

Análisis Histórico de la Industria Manufacturera del Ecuador.

Si en adelante devienen tres capítulos de investigación sobre el comercio exterior ecuatoriano, consideré oportuno iniciar con un capítulo que explique las causas de la situación de las manufacturas internacionalizadas, tanto en el pasado como en el momento actual, dando un marco general de lo sucedido en el país a lo largo de su vida económica, como sus relaciones sociales de producción, su capacidad científico-técnica productiva, y fundamentalmente sus relaciones económicas internacionales, que me hacen empezar de la siguiente manera:

El Sistema capitalista tiene la particularidad intrínseca, de que para existir, necesita ser dinámico, y ampliarse constantemente, y a diferencia de los sistemas económico-sociales precapitalistas, éste sistema es expansivo, y tiende a integrar al mundo entero por medio de un mercado mundial (Hans-Jurgen, 1974); esta expansión internacional es constante, y aparece desde su nacimiento en el Capitalismo comercial, posteriormente en el Capitalismo industrial, y finalmente en el Capitalismo informático (Beaud, 2013).

1.1. El Capitalismo Comercial (Siglos XV-XVII)

También llamado mercantil, es un proceso histórico en donde se destaca las relaciones económicas y sociales que se establecen en el proceso de conquista y colonización de tres continentes: Asia, África y América, (Aguirre, 1981). En el caso de Latinoamérica, la matriz fue la península Ibérica, España¹ y Portugal, y está basada en la explotación de minas de metales preciosos y fuerza de trabajo, con relaciones sociales de producción pre-capitalistas² y con una organización económica centrada en dos ejes: los centros mineros y los abastecedores (Ron, 1997).

¹ España es quien más tierras americanas coloniza, desde el sur de los Estados Unidos, hasta Tierra de Fuego al sur de América, a excepción de Brasil que es colonizado por Portugal,

² Realizadas en base de instituciones económicas como la Mita, la Encomienda, y los Obrajes; e instituciones tributarias como el Quinto real, el Diezmo, la Alcabala, el Estanco, entre otros.

Los centros mineros, son centros de extracción de metales preciosos, especialmente oro y plata, como fue Perú, Bolivia y Colombia, el producto de esta explotación, inicialmente irá hacia España y Portugal, pero luego se esparce por toda Europa occidental, contribuyendo al comercio internacional por medio de la expansión de los medios de pago, en las finanzas con la realización monetaria del interés, y en la producción, con la compra de medios de producción (como telares) y pago de fuerza de trabajo asalariada, permitiendo la acumulación de los capitales comercial, bancario y manufacturero artesanal de la Europa occidental, a la vez que allana el camino a la creación de la gran industria europea (Marini, 1977). Es de especial importancia el continente americano en la extracción de metales preciosos en particular el oro de esta época, pues en tres períodos distintos su extracción es siempre creciente, con el 39%, 66% y 85% del total, como se aprecia en la siguiente tabla,

Tabla 1. 1 La producción de oro en grandes regiones del mundo. 1493-1800. (Millones de onzas de oro fino).

Lugares/Años	1493-1600	1601-1700	1701-1800
América	8.976	19.043	52.014
África	8.153	6.430	5.466
Europa	4.758	3.215	3.480
Asia	---	---	0.085
Australasia	---	---	---
Otros	1.080	0.161	0.161
Total mundo	22.968	28.849	61.206

Fuente: Maddison (2005).

Los centros abastecedores, existían de dos tipos, por un lado, los que abastecían la demanda agrícola destinada a Europa como: cereales, algodón, azúcar, cacao, entre los que se encuentran: Colombia, Centroamérica, el Caribe, parte de México, parte de Brasil, y las Antillas y los que abastecían a los centros mineros, de medios de consumo como prendas de vestir, alimentos, y de fuerza de trabajo, y corresponde a lo que hoy son países como Argentina, norte de Chile, Paraguay, parte del Brasil, y Ecuador (Guerra, 2010). Las tierras actuales de Ecuador, se llamaba Real Audiencia de Quito, que a la vez fue parte del

Virreinato del Perú, y abastecía especialmente de prendas de vestir. Los textiles en particular quiteños se exportaban a todas las regiones del Virreinato peruano que comprendía la mayor parte de los países de América del sur (a excepción de Venezuela y Brasil), y que crecía en función de la demanda generada por el auge minero, y esto explica que la historia económica del Ecuador de esta época, sea dividida en dos períodos, referidas a las producciones manufacturera y agrícola (Guerra, 2010).

1.1.1. La producción manufacturera en la época colonial. Siglos XVI y XVII.

La producción manufacturera era básicamente textil, y se concentraba en los “obrajes”, que se encontraban especialmente en la región Sierra³, en donde se manufacturaban: tejidos de lana, algodón, cabuya sombreros, alpargatas, sogas, cordobanes, mechas e hilos de algodón (Velasco, 1983), con técnica española y con resultados que llegaron a ser considerados, como la región más industrial (en el sentido de transformación de materias primas) y con las mejores manufacturas de Sudamérica (Reyes, 1965).

La producción textilera decae a fines del siglo XVII, porque disminuye la extracción de metales preciosos en los centros mineros, en particular en las minas alto peruanas (Bolivia), y además; porque ingresaron textiles de Inglaterra y Francia, mismos que provenían con mejor calidad y a más bajos precios, comercio realizado por encima del “Pacto colonial”⁴ realizado con España, y que llegaban de contrabando. El perder los tradicionales mercados de los textiles quiteños, fue la razón fundamental para que decaiga la actividad manufacturera (Ayala, 2008), y se desarrolle la agricultura, actividad que empieza a tener mayor importancia relativa.

³ Ecuador está dividido en 4 regiones: La Andina o Sierra (donde existen montañas), La Costa o Litoral (donde existen playas), la amazónica u Oriente (donde existe selva) y la Insular o galápagos (donde existe un parque ecológico con fauna única en el mundo). A nivel económico, han sido importantes históricamente, solo dos de ellas: las regiones Sierra y Costa.

⁴ No se podía comerciar con otros países, porque las colonias españolas eran mantenidas como mercados cautivos. La institución reguladora era la Real Casa de Contratación de Indias, creada en Sevilla en 1503.

1.1.2. La producción agrícola en la época colonial. Siglos XVIII y XIX.

La producción de la Real Audiencia de Quito, cambia de unidad productiva principal, de los “Obrajes” al “Latifundio”, nueva institución económica-social, en la que van a girar las demás actividades de la Real Audiencia de Quito, y la hegemonía económica de las regiones del país, pasa de la Sierra a la Costa (región tropical), región que se vincula económicamente con la metrópoli, con la exportación de productos tropicales, en la que se destaca el cacao (Contreras 1990). En la región Costa, va a existir un ligero desarrollo de las relaciones sociales de producción capitalistas (salariales), en cambio en la región Sierra, existió un replegamiento de su economía, con relaciones pre-capitalistas⁵ (Acosta, 1995) y con una población mayoritaria del país.

1.2. El Capitalismo Industrial (1780-1980).

El Capitalismo industrial, es un proceso histórico que tiene dos momentos relevantes, conocidos como la Primera y Segunda Revolución Industrial, nombres dado a los cambios científico-técnicos, inicialmente realizados en la producción.

1.2.1. La Primera Revolución Industrial. (1780-1830).

Esta revolución empieza en los adelantos realizados en la industria textil, liderado por Inglaterra, cuyo invento más importante, fue la “Máquina de vapor”⁶ (1785), que impulsa el comercio con el ferrocarril y el barco a vapor, y que aplicada a la producción, crea por primera vez una “máquina-herramienta” en donde a diferencia del taller artesanal, es el trabajador que se subordina al instrumento de trabajo en términos de ritmo de trabajo, y

⁵ Por ejemplo; a través del sistema hacendario, se ató al trabajador que salía de los obrajes, a través a través de la institución del concertaje, en el que el trabajador, quedaba ligado a la hacienda por deudas contraídas con su patrono (comida, tributos, entre otras). Las deudas eran hereditarias.

⁶ Lo desarrolló James Watt, pero existen otros inventos importantes como la Lanzadera volante de Kay en 1773, para beneficio de los tejedores, la máquina de hilar de Hargreaves, en 1764 para beneficio de los hilanderos; la estampadora mecánica de Deal en 1783, entre otros, (Atlas de la Historia Universal, 1995).

provoca una mayor especialización en la técnica del trabajo, elevando de manera apreciable la productividad (Escudero, 2010).

Al aparecer la gran industria en remplazo del taller manufacturero, económica y políticamente, representa la supremacía histórica del capital industrial sobre el comercial (Aguirre, 1981), con empresas compitiendo en un régimen económico de Libre competencia perfecta⁷. Los primeros países que se industrializan, se encuentran, en Europa occidental: Gran Bretaña, Francia, Alemania y Bélgica; en América los Estados Unidos y en el Asia Japón; quienes a la vez que consolidan sus mercados internos para el consumo industrial, desarrollan los sectores de la Metalurgia y la Siderurgia, fundamentales para la producción de bienes de capital (Palafox, 1998).

1.2.1.1. La especialización internacional.

Es en esta época que se configura la especialización internacional entre países industrializados y países agrícolas y/o mineros (Amín, 1977), los unos se especializan en producir productos manufacturados y los otros, productos primarios como alimentos y materias primas, son los países no industrializados. Este fenómeno también es conocido como la División Internacional del Trabajo, y el intercambio internacional está en el marco del teorema económico de las “ventajas comparativas” establecido en términos estáticos (Furtado, 1987); esta especialización internacional, con ligeras variantes; se mantiene hasta la actualidad.

En el caso de América Latina, en las primeras décadas del siglo XIX, se independiza⁸ y en la inserción en el comercio internacional, se configuran tres tipos de economías de

⁷ Las principales características de la Libre Competencia son: 1.- Empresas compitiendo con un mismo nivel de capital y trabajo; ninguna puede influir en los precios. 2.- Existe libre movilidad de los factores de producción (a excepción de la tierra). 3.- La información para el productor, y para el consumidor están disponibles, y 4.- Las mercancías que ofrecen son homogéneas (Guerra, 2010)

⁸ Para fines de siglo, quedaban pocas colonias en el Caribe, como Cuba, Puerto Rico y Filipinas (M.E.S. 1980).

exportación de productos primarios: a) productos agrícolas de clima templado: como Argentina y Uruguay, cuyos cereales competían con la producción interna de los países europeos, b) productos minerales: como México, Chile, Perú y Bolivia, cuyo dinamismo fue considerable por la demanda mundial de metales no ferrosos, y c) de productos agrícolas tropicales: actividad que congrega a más de la mitad de la población latinoamericana, así como América Central y el Caribe, amplias regiones de México y de Venezuela y países como Brasil, Colombia, y Ecuador (Furtado, 1987).

1.2.1.2. La especialización productiva ecuatoriana en la República.

Desde el último tercio del siglo XVIII, en América Latina existió un notable incremento del comercio internacional interamericano como el trigo chileno hacia Perú, y mundial como el cacao ecuatoriano que iba hacia España (Contreras 1990) mismo que se encontraba en torno a unidades productivas denominadas haciendas-plantaciones, fortaleciendo los latifundios y la agro-exportación. El cacao, fruta tropical, es la “especialización” ecuatoriana, cuyo comercio se acentúa apreciablemente por dos razones: a) por las reformas de la administración borbónica de la década de 1770 (Hamerly, 1973), que flexibilizan el comercio para fomentar la exportación de bienes primarios de sus colonias, dictando leyes a favor del comercio como el decreto de 1778⁹, y como contrapartida, vender productos manufacturados de sus industrias¹⁰, y b) por la subida de precios de la fruta (Conniff, 1977).

⁹ Llamada: Políticas de “libre comercio”, que flexibilizó el monopolio del comercio, por ejemplo, el puerto del Callao (Perú) era el centro del comercio sudamericano, con la reforma; se abrieron oficialmente a 13 puertos españoles y 27 Americanos se exoneraron algunos impuestos, entre otros (Contreras 1990).

¹⁰ Es en esta época que adquiere singular importancia económica la ciudad de Guayaquil, para el pacífico americano y para las exportaciones a España, porque contenía al único puerto marítimo de la Real Audiencia de Quito, y por la cercanía a las plantaciones cacaoteras.

En esta época, en la Real Audiencia de Quito, existió una ligera diversificación de productos tropicales de exportación, como: tabaco, madera, cueros, sombreros de paja, fibras de cáñamo, entre otras (Hamerly, 1973), pero el que más se destaca es el cacao, por ejemplo; para los años: entre: 1784-1788 y 1804-1813, el porcentaje promedio sobre el total exportado fue de 54 y 63% respectivamente y en cuanto a los productos de exportación de la región Sierra, se encuentran la cascarilla, artesanías especialmente de madera, esculturas, pinturas, y especialmente productos manufacturados expresados en textiles, mismos que entre los años: 1784-1787, representan en promedio, el 25% del total exportado (Contreras, 1990). Posteriormente, Ecuador luego de su total independencia en 1830, comerciaba los productos mencionados con casi todas las naciones americanas, y buena parte de los países de Europa occidental.

1.2.2. La Segunda Revolución Industrial. (1860-1920).

Es el nombre dado al segundo momento relevante del capitalismo industrial, y tiene como base a los descubrimientos de la máquina de combustión interna (1886) y la máquina eléctrica¹¹ (1873), aplicadas a la producción y al transporte para el flujo del comercio terrestre, naval y aéreo.¹²

Los países que inicialmente se destacan en la profundización de la industrialización son, en América, los Estados Unidos de Norteamérica, quien fue la primera potencia industrial del planeta (desplazando de este puesto a Gran Bretaña), en Europa: Gran Bretaña, Alemania y Francia, (Palafox, 1998) y en Asia Japón. Para la década de los años 60, de las exportaciones totales de los países industrializados de economía de mercado, alrededor del

¹¹ Se clasifican en tres grandes grupos: Los generadores que transforman la energía mecánica en eléctrica (como las centrales eléctricas), los motores que transforman la energía eléctrica en mecánica (haciendo girar un eje), y los transformadores que cambian sus características, pero conservan la forma de la energía (como elevar de 110 voltios a 220).

¹² También se destaca el impulso de las industrias química, siderúrgica, automovilística y aeronáutica, entre otros.

80% fueron exportaciones realizadas dentro de ese mismo grupo de países (Furtado, 1987), es decir; el comercio mundial en esta época, se divide en dos sistemas de intercambio, por un lado, entre países industrializados-industrializados, con el intercambio de productos manufacturados, y entre países industrializados-no industrializados, con productos manufacturados por productos primarios (Amín, 1977)¹³, es decir; la “especialización internacional”, en ésta época histórica se acentúa.

La concentración y centralización del capital, son dos de las principales funciones que se realiza en la constante acumulación del capital de la empresa industrial, y llega a un punto de desarrollo, que, a más de existir en una sociedad, la Libre competencia perfecta (proveniente de la Primera Revolución Industrial), exista además; la Competencia Imperfecta¹⁴, en la que, se destacan los Monopolios; y que históricamente aparecen desde la década de 1860 (Pesenti, 1979). Para fines de siglo XIX, la empresa monopólica se encuentra consolidada, respaldada por sus respectivos estados con protecciones arancelarias, generalmente especializada, y controlando la competencia en su rama, las condiciones de compra-venta y repartiéndose mercados (Lenin, 1974). Estas empresas representan la base en que se sustenta la economía de los países industrializados, y funcionan en base al modelo de Gestión empresarial denominado: de “producción en serie”¹⁵, comúnmente conocido como Fordista (en honor a los

¹³ Samir Amín usa los conceptos de “centro” para los países industrializados y Periferia para los países no industrializados.

¹⁴ Competencia imperfecta: se incluyen a los Monopolios, a competencia monopolística, que son empresas que se encuentran entre la Competencia perfecta y el Monopolio, su característica principal es tener un producto diferenciado, y al Oligopolio, como grupo reducido de empresas, que concentran y controlan la producción, el comercio, las finanzas.

¹⁵ Las particularidades del Modelo de Gestión Fordista, son: 1. Producción en serie, basado en cadenas de montaje. 2. Economías de escala. 3. Intervención estatal 4. Trabajadores univalentes, con contratos de largo plazo. 5. Integración vertical y horizontal, por un lado controlaban la producción de la materia prima, hasta el producto final; y por otro, se expanden hasta controlar la mayor parte del mercado, el objetivo es el bajo costo, no la calidad ni la variedad. 6. Se agrupan en Sociedades Internacionales como Cártels, Trust, Consorcios, entre otros (Guerra 2010).

carros Ford), mismo que se consolida para principios del siglo XX; y que se extiende hasta el decenio de 1970 (Guerra, 2010).

1.2.2.1. Ecuador, primer exportador mundial de cacao a inicios del siglo XX.

Para la década de 1890, Ecuador exportaba cacao especialmente a España, Francia, Alemania, y países del norte de Europa, proceso que se explica por la expansión de la industrialización europea, en particular en la industria chocolatera, impulsando la demanda de su materia prima: la pepa de cacao (Clarence-Smith, 2000). La historia económica destaca la importancia del cacao en particular entre los años 1860 a 1920, porque el Ecuador llegó a ser el principal exportador de cacao del mundo (Maiguashca, 2012), período en el que la fruta representaba el 71% de las exportaciones totales en el país. En esa época, la expansión de las ventas fue constante, como se aprecia en la siguiente tabla.

***Tabla 1. 2 Exportaciones de cacao del Ecuador.
Promedios anuales: 1841-1924.***

Años	Quintales
1841-1850	123 389
1861-1870	171 952
1881-1890	259 939
1911-1920	817 707
1921-1924	722 530

Fuente: Maiguashca (2012).

Es en estas condiciones, que como consecuencia del excedente económico generado en el auge cacaotero, se invierte a nivel privado en la industria manufacturera, proveniente en especial de una matriz oligárquica (burguesía comercial y la bancaria). Estas empresas están en manufacturas básicas, como por ejemplo, de: alimentos y bebidas, harinas, fideos, galletas, fósforos, entre otras, así como en la industria de la construcción. También, en el sector privado se crearon corporaciones basadas en acciones, e incursionaron en empresas de

servicios como transporte, luz, teléfono (Paz y Miño, 2011).

Con relación a la exportación de productos manufacturados, del total de las exportaciones efectuadas en el año de 1902, el 4% provenía de manufacturas, que fueron especialmente realizadas en la región Sierra, y eran básicamente textiles (telas) y sombreros de paja, mientras que a la región Costa le correspondió el 96%, dentro del cual mayoritariamente fue cacao (Linda, 1992). En esta época, se aprecia una mayor importancia de la región Costa, y al capital agro-exportador abasteciendo al mercado externo; la región Sierra en cambio, abastecía el mercado interno.

1.2.2.2. Ecuador, primer exportador mundial de banano a mediados del siglo XX.

Los excedentes económicos generados por las grandes empresas monopólicas de los países industrializados, va a permitir la exportación de capitales directos, hacia los países no industrializados. En esta época, alrededor del 75% de las exportaciones de los países no industrializados, son en gran parte, producto de los capitales de países industrializados (Amín, 1977). Para el caso de América Latina, desde antes de la Segunda Guerra Mundial, los capitales extranjeros que fueron como inversión directa, son básicamente de empresas estadounidenses y, una parte de ellas, las ubicadas en la agricultura, invirtieron en algunos países de Centroamérica, como Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá, en especial en banano. El banano es una fruta que representa a una época económica importante, y los países que lo exportaban fueron denominados “Repúblicas bananeras”.

En el caso de Ecuador, sucedió que en las plantaciones bananeras de los países Centroamericanos, les dio la plaga conocida como "El mal de Panamá", las empresas Norteamericanas como la: Bananas S.A, la United Fruit¹⁶ y la Standart fruit¹⁷, deciden ir a

¹⁶ Esta empresa compra la hacienda Tenguel de 200 000 hectáreas en la provincia del Guayas.

¹⁷ En ese entonces subsidiaria de la Standard Fruit & Steamship Company, y hoy Dole Food Company.

Ecuador para producir y exportar banano, quien junto a los productores independientes quienes representaban a la mayoría de exportaciones ecuatorianas (Larrea, 1989), convirtieron a Ecuador para la década de 1950, en el primer exportador de banano del mundo.¹⁸

Cabe destacar que, si antes de 1948, el banano en las exportaciones totales ecuatorianas representaba solo el 4%, su participación para 1959 fue del 62% (Moreano 1976), desplazando en importancia al cacao, que decae por sus precios a causa de una sobreproducción mundial, por las enfermedades de los cacaotales y por la disminución del consumo (Guerra, 2010).

El período más apreciable de exportación del banano, está entre los años 1948-1965, en donde se introduce con mayor fuerza las relaciones sociales de producción capitalistas en las ciudades y en el campo ecuatoriano; y que permitió un largo proceso de crecimiento en la producción interna del país, por ejemplo; entre 1948-1954 fue del 5,6%; entre 1954-1965 fue del 4,8%; y entre 1965-1970 fue del 5,2% (Larrea, 1989). A partir de la década de 1960, en Ecuador se produce, por un lado, el más rápido desarrollo capitalista, descomponiéndose aceleradamente las formas precapitalistas de producción¹⁹, y por otro, la más amplia integración al mercado mundial, porque ya no solo es de intercambio comercial, sino de intercambio productivo, tecnológico, financiero, político y cultural (Moncada, 1983).

¹⁸ Las ventas fueron especialmente a los Estados Unidos de Norteamérica, que al menos al inicio del auge, representaban más del 50%, y a Europa occidental, cuyos principales compradores fueron Alemania, Inglaterra y Francia (Larrea, 1987).

¹⁹ Por ejemplo la Reforma Agraria de 1964, suprimió el sistema de trabajo huasipunguero, régimen de trabajo de origen colonial, en el que el hacendado proporciona al trabajador un pedazo de tierra para que siembre productos para su alimento, y a cambio le entregue su fuerza de trabajo.

1.2.2.3. Ecuador, hacia un nuevo modelo de desarrollo en los años 1960.

Hasta 1965, el crecimiento económico de Ecuador, desde que es República, ha dependido básicamente del excedente económico producido en la rama Agrícola, por lo que el modelo se llama “agro-exportador” cuyas políticas económicas fueron de corte liberal (Larrea, 1992). Posterior a ese año, el Estado ecuatoriano, apoyado en la relativa estabilidad económica, en particular por los ingresos que recibía por las exportaciones de banano, empieza a emprender un nuevo modelo de desarrollo, en base a los lineamientos recomendados por la Comisión de Estudios Económicos para América Latina y el Caribe (CEPAL), organismo que institucionalizó en la región, el modelo económico-social denominado Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Es un período histórico, en donde el Estado ecuatoriano empieza a participar activamente en favor de la industria manufacturera, con leyes e instituciones a favor de la promoción industrial (Moncada, 1983)²⁰.

Con relación a los productos manufacturados de exportación, para los años de: 1965 y 1971, los productos agrícolas representaban a la mayoría de productos exportados, con el 63,1 y 57,8% respectivamente; pero el segundo sector económico más importante es el sector manufacturero, que manifiesta una tendencia creciente, con el 33,2% y 38,4% respectivamente, y de este sector, quien más resalta es la industria de Alimentos, bebidas y tabaco, que para el mismo período mencionado, representa el 86,7% y el 87% respectivamente, del total del sector. Por otra parte, existe muy poca importancia a la manufactura de productos minerales no metálicos y minerales básicos, como se aprecia en la siguiente tabla 1.3.

²⁰ "La [primera] Ley de Fomento Industrial, expedida en 1957 fue modificada en 1962, 1964, 1970, 1971 y 1973 '... En 1962 se creó CENDES para que cumpla determinadas funciones de asistencia técnica y promoción industrial. En 1964 y 1965 se establecieron en Quito y Guayaquil centros de formación empresarial. En 1967 se creó el Servicio de Capacitación Profesional (SECAP). En 1965 se dictaron la Ley de Normalización de Pesas y Medidas y una Reforma a la Ley de Aranceles revisando las tarifas arancelarias para proteger mejor a las industrias". (Moncada, 1980) y en el año de 1969, se establece una institución financiera, la bolsa de valores, entre otras.

**Tabla 1.3 Estructura sectorial de las exportaciones: 1965-1971.
(En porcentajes del total).**

Sectores económicos	1965	1971
1. Productos Agrícolas	63,1	57,8
2. Manufacturas	33,2	38,4
2.1. Alimentos, bebidas y tabaco	28,8	32,9
2.2. Productos químicos, plásticos y caucho.	2	2,7
2.3. Madera y muebles.	1,3	1,9
2.4. Textiles, confecciones y calzado.	0,6	0,5
2.5. Productos metálicos, maquinaria y equipos.	0,4	0,2
2.6. Papel e imprentas.	0,2	0,1
2.7. Minerales no metálicos y metálicos básicos	---	0,1
3. Petróleo crudo y Minería.	2,2	1,4
4. Infraestructura y servicios.	1,5	2,5
Total	100	100

Fuente: Vos (1984).

Posteriormente al año 1965, la exportación de banano se estanca (aunque en un nivel alto), debido a que en algunos países centroamericanos, producen otras variedades de banano, con costos menores a los ecuatorianos, lo que hace perder mercados tradicionales, y los exportadores ecuatorianos encuentran nuevos compradores, lo que permite mantenerse en un estado estacionario.

1.2.2.4. La consolidación de la Industrialización ecuatoriana, en base al Modelo ISI. 1972-1981.

Para la década de 1970, el país tuvo una época de bonanza, expresada en tres fenómenos económico financieros: a) los términos de intercambio fueron favorables, en promedio fueron 2,5 veces superior en 1980 que en 1972, para los principales productos de exportación, como el café y el cacao, b) los ingresos que provinieron de la extracción del petróleo, se incrementaron en cantidades y precio, por ejemplo; en los precios aumentaron de US\$ 2.37 por barril en 1972 a US\$ 13.90 en 1974 y a US\$ 35.22 para 1980. Estos hechos fueron fundamentales porque el 96% del total de exportaciones ecuatorianas estaba compuesto de:

“Petróleo y sus derivados”, “Productos de agro exportación y sus elaborados”, y “Productos de pesca” (Guerra, 2001), c) préstamos internacionales; si en 1970 la deuda externa era de alrededor de 241.5 millones de dólares estadounidenses (US\$) para 1980 fue de US\$5,886 millones (Acosta, 1992) mismos que fueron préstamos realizados a históricas instituciones multilaterales de crédito, como Fondo Monetario Internacional (F.M.I), el Banco Mundial (B.M), Banco Interamericano del Desarrollo (BID), pero además, a instituciones privadas como el American Express, el Royal Bank, Bank of América, First National City Bank, entre otros (Guerra, 2001).

También se destaca la participación del capital extranjero desde los años 60, en particular las transnacionales estadounidenses, y se afirma que para los años 80, casi no hay rama de actividad económica en la cual no intervengan conocidos consorcios internacionales como Philips Morris, Texaco, Nestlé, Shering, Hoechst, entre otras (Moncada, 1983).

La participación del Estado ecuatoriano fue fundamental, para planificar, e imponer las medidas económico-sociales en el marco del modelo I.S.I, por ejemplo; se aplicó protección arancelaria a la industria, subsidios al consumidor para que tenga una mayor capacidad adquisitiva para compras en el mercado interno, subsidios al productor para abaratarle costos. Además, el Estado participa en las políticas de modernización agraria, en el control al capital extranjero directo, cuya inversión anual entre el año 1972 hasta 1980, crece 17 veces (Moncada, 1983); e invierte en importantes obras de infraestructura vial, hidroelectricidad y en áreas estratégicas como el cemento y los derivados del petróleo, así como en empresas de producción y/o comercialización, de productos de consumo y servicios básicos (Guerra, 2001). Durante el período de 1972-1982, el país tuvo una capacidad adquisitiva de exportación per cápita, alrededor de cuatro veces superior a la registrada durante la fase pre-

petrolera (Larrea, 1992), divisas que junto a la deuda externa, permitieron crear una importante base industrial.

Todas estas acciones consolidaron la industrialización, en base al modelo ISI, si para 1962 más de la mitad de la Población Económicamente activa se hallaba en el campo, para 1982, la mayoría se encontraba en la ciudad (Uquillas, 2008), espacio donde se generó ahorro interno e inversión y en donde la economía creció a tasas sin precedentes; en la década de 1970, la producción total del país se duplicó y creció a un promedio anual del 6,7% (Banco Central del Ecuador, 2012), de los más altos del mundo.

Con relación a las décadas anteriores, existe un cambio significativo de las exportaciones manufacturadas, como se aprecia en la tabla 1.4, para el año 1982, han crecido al 27,2% del total, superando a la de productos agrícolas, que representaron el 16,4%. En este cambio, influye la participación del petróleo, que para 1965 junto a la minería representaba el 2,2% y para 1982 representan el 50,2%²¹, y si éstas exportaciones se suman a la de productos agrícolas, representarían el 66,4% del total exportado en productos primarios. Por otra parte, el liderazgo que se mantenía en la década anterior, en el sector de las manufacturas de exportación sigue en la industria de Alimentos, bebidas y tabaco, y que ahora representa al 85,3% del total del sector.

²¹ El petróleo fue el principal producto de exportación, e hizo que las exportaciones totales crezcan, de alrededor de 190 millones de dólares en 1970, a alrededor de 2500 millones de dólares en 1981, es decir; alrededor de 13 veces (Acosta 1995), convirtiéndose en una de las más importantes expansiones de la historia del Ecuador.

**Tabla 1. 4 Estructura sectorial de las exportaciones: 1975-1982.
(En porcentajes del total).**

Sectores económicos	1975	1982
1. Productos Agrícolas	18,4	16,4
2. Manufacturas	17,8	27,2
2.1. Alimentos, bebidas y tabaco	15,0	23,2
2.2. Productos químicos, plásticos y caucho.	0,4	0,4
2.3. Madera y muebles.	0,9	1,5
2.4. Textiles, confecciones y calzado.	0,9	0,5
2.5. Productos metálicos, maquinaria y equipos.	0,3	0,8
2.6. Papel e imprentas.	0,1	0,2
2.7. Minerales no metálicos y metálicos básicos	0,1	0,5
3. Petróleo crudo y Minería	59,0	50,2
4. Infraestructura y servicios.	4,8	6,3
Total	100	100

Fuente: Vos (1984).

1.3. El Capitalismo Informático (1980-)

Es un proceso histórico, que se encuentra alrededor de los años 1980, hasta la actualidad. Sucedió que para fines de mediados de la década del 70, el Modelo de acumulación Fordista en los países industrializados entra en crisis, porque en la práctica, exigía para su funcionamiento el pleno empleo, y altos salarios; y los sindicatos obreros habían alcanzado un alto poder de organización política, al punto de lograr que los salarios reales suban más rápido que la productividad, provocando una caída en la rentabilidad de las empresas (Ugarteche, 1997). Los mencionados países industrializados entran en crisis, expresadas en la caída del nivel de inversión, el aumento del desempleo, incremento de la inflación, la caída del Producto Interno Bruto (PIB), además del deterioro del comercio internacional, entre otros (Guerra, 2001).

En un estudio sobre la productividad de los factores de la producción realizada al denominado Grupo de los siete países más industrializados del mundo (G7), se aprecia que en todos los países decae.

Tabla 1. 5 Caída de la productividad de los factores en el G7.

Años/ Países	Estados Unidos	Japón	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido	Canadá
1960-73	1,5	4,6	2,5	3,8	4,1	2,5	2,0
1974-79	-0,4	0,9	1,7	1,6	1,9	0,5	0,8

Fuente: Ugarteche, 1997.

Para los años de 1980, con el objetivo de salir de la crisis, los países más industrializados, se proponen tres objetivos en la esfera de la producción:

1. Producir con menos unidades de obreros por máquina,
2. Producir con menos materias primas por unidad de mercancía, y
3. Disminuir el consumo energético por unidad de mercancía (Guerra, 2010).

Para lograr estos objetivos, se realizaron grandes inversiones en: Investigación, Desarrollo e innovación (I+D+i), e impulsaron nuevas tecnologías; que se apoyan en las ciencias básicas y en la nueva informática como por ejemplo: Micro electromecánica²² Mecatrónica²³; Informática de redes²⁴, Biotecnología, entre otras. Los nuevos conocimientos científico-técnicos, se le conoce también con el nombre de: la “Era de la Informática” (Castells, 1996), porque tienen como base a los procesos informáticos y de comunicación, entre los que se destacan tres fenómenos: la computadora, el Internet y la tecnología “Wireless Fidelity” o sin cables, conocimientos liderados por los Estados Unidos de Norteamérica.

La “máquina-herramienta” que proviene desde la era de la Primera Revolución Industrial, es ahora sustituida por "Complejos productivos autónomos", que articulan orgánicamente, desde la materia prima hasta el producto acabado (Velasco, 1985), y en donde

²² Se refiere a mecánica y la electrónica micrométrica a escala nanométrica, que funcionan en sistemas nanoelectromecánicos.

²³ Une los límites de frontera común entre 4 ingenierías: la mecánica, la electrónica, la informática y el control, para desarrollar productos y procesos inteligentes como los brazos robóticos.

²⁴ Son dispositivos interconectados entre sí, para intercambian información, y compartir recursos, por ejemplo: WAN (del Inglés: Wide Area Network), es una red amplia que se extiende sobre un área geográfica extensa, que utiliza satélites, cables interoceánicos, entre otros.

los principios científico-técnicos, serán aplicados además de las actividades productivas, a las comerciales, y las financieras.

Este cambio histórico, exige un cambio en el modelo de Gestión empresarial, y se hace necesario pasar del Modelo de gestión Fordista, al modelo de gestión de “producción en partes”, mismo que es flexible y reticular, comúnmente llamado Toyotista (en honor a la fábrica Toyota, que es la primera que integra este tipo de gestión)²⁵, y que es parte intrínseca de un nuevo tipo de empresa, conocidas como empresa transnacional, mismas que son empresas multinacionales, que tienen su matriz (administración central) en un país industrializado, y con filiales alrededor del mundo, con capacidad de deslocalización y de altas inversiones en I+D+i, con suficiencia de autofinanciamiento, y participación en variedad de industrias, incluidas las financieras. En este nuevo modelo flexible, en los sistemas de producción no solo se destacan las tecnologías duras referidas al equipo y maquinaria, sino a las blandas que son innovaciones del trabajo, herramientas y metodologías propias, como las tecnologías de los procesos, que se vuelven tan importantes como las de productos, y su conocimiento y aplicación otorga poder y ventajas comparativas dinámicas (Shuldt, 1998), por ejemplo, las que se obtienen de: la Calidad total,²⁶ la Reingeniería de procesos²⁷, el Balanced Scorecard²⁸, (Merters, 1994), el sistema de

²⁵ Las particularidades del Modelo de Gestión Toyotista, son: 1. La producción de un producto es en partes, cuyos componentes provienen de cualquier lugar del mundo, flexible, porque responde con modificaciones rápidas al proceso y al mismo producto y reticular complementareidad entre empresas (Merters, 1994). 2. Economías con eficiencia, calidad e innovaciones continuas. 3. No necesitan de la protección estatal, buscan actuar libremente. 4. La flexibilización laboral, con trabajadores polivalentes y con contratos por horas y, 5. La Diversificación de la inversión empresarial, ahora el capitalista no invierte en una sola rama sino en varias, y en las más diversas. (Guerra 2010).

²⁶ Calidad total: se refiere básicamente a dos elementos: a. Calidad de diseño, y facilidad en la venta, y b. Calidad de conformidad, que significa ausencia de deficiencias, es decir; que cumpla bien el objetivo para el que fue creado (Bustos 2001).

²⁷ Reingeniería de procesos: es la revisión y rediseño de los procesos para mejoras en la rapidez, en los servicios, en la calidad y, obviamente en los costos.

²⁸ Balanced Scorecard: Es un sistema de comunicación, control, y aprendizaje estratégico.

suministros Kan Ban²⁹, entre otras. En suma, el conocimiento intensivo de las nuevas tecnologías y técnicas económicas, es sinónimo de ventaja competitiva sostenible (Bontis 1999).

1.3.1. El nuevo modelo económico-social en Latinoamérica.

Los países industrializados, promueven una mayor concentración y centralización de capitales en sus empresas, que en épocas anteriores, porque si en el capitalismo industrial, la acumulación se basaba en la intensidad de recursos naturales y de trabajo, ahora depende mucho más de la concentración y centralización de la acumulación científico-tecnológica y de gestión; basada en la intensidad del conocimiento, en donde se toma en cuenta la “productividad en el laboratorio de I+D+i” (Grossman and Helpman, 1990), esta nueva forma de acumulación, comparándoles con las otras formas de capital, son más intensas y monopólicas (Gorostiaga, 1991), cuyas expresiones se encuentran en el número de patentes, el número de investigadores en I+D+i, o el gasto interior bruto en I+D+i (Schertler, 2007).

En este período histórico, los países industrializados, necesitaron dinero para para invertir en el nuevo departamento de la empresa de I+D+i, para realizar inversiones (o mega inversiones) en capital fijo, e inducir cambios científico-técnicos que abran la competencia en las fronteras tecnológicas, e incrementen aceleradamente las innovaciones de bienes, servicios y procesos productivos. Para lograrlo, necesitaron recursos financieros, y este incremento de la demanda, hizo escasear el dinero en el ámbito internacional³⁰; uno de sus efectos fue la subida de las tasas de interés, y otro; la limitación y exigencia de los préstamos a los países

²⁹ Kan Ban: es un sistema de información que controla cantidades y tiempos necesarios, en la fabricación de las mercancías, en cada uno de los procesos, tanto en el interior de la fábrica como entre distintas empresas. También se lo conoce como “sistema de tarjetas”.

³⁰ Anteriormente, en la década de los 70, existió una gran oferta de dinero en préstamo, debido básicamente a los petrodólares árabes, que se canalizaron a los euromercados bancarios, cuyo reciclaje inundaron de financiamiento externo, en particular a países no industrializados. Existieron bajas tasas de interés a nivel mundial y a veces negativas como las de los EE.UU a mediados de los años 70 (Ocampo 2014).

que anteriormente se endeudaron como los de América Latina³¹; los pagos realizados fueron con tasas de interés de 3 y 4 veces más de lo inicialmente pactado (Ffrench y Robert, 1993. Morillo, 1996) y así; en una buena parte se financia en la práctica la nueva Revolución Científico Técnica, es decir; con los altos flujos de dinero que sale de la región en forma de intereses y amortizaciones, que llegó a realizar transferencias financieras netas negativas³², al punto que hay literatura económica que lo llama: “exportación de capitales” (Ugarteche, 1997).

Desde el año en que México declara la moratoria de la deuda externa en 1982 (posteriormente lo hace Argentina), se frenaron los flujos de crédito internacional, y subieron apreciablemente las tasas de interés; este año (1982), es una fecha de punto de inflexión para América Latina, porque interrumpe su modelo de industrialización ISI, e ingresa a un modelo denominado Neoliberal, empujado por los organismos multilaterales de crédito como el FMI, el BM, el BID (Carrasco, 1998) porque exigían en sus cartas de intención, como condición de entrega de nuevos créditos, dos cosas: a) la estabilidad económica, mecanismo de corto plazo, que significaba, arreglar el problema del déficit fiscal, y el déficit de Balanza de pagos (básicamente el equilibrio entre exportaciones e importaciones), y b) el ajuste estructural que fue un mecanismo de mediano plazo y que significaba el cambio de modelo industrialista al Neoliberal (Thoumi y Grindle, 1992, Racines, 1993), mismo que se expresaba en tres postulados: 1. La libertad de producción y comercio especialmente internacional con la promoción de las exportaciones, razón por la que es también llamado: “Modelo hacia afuera”, 2. No intervención del Estado en la economía ni en la sociedad, y 3. La flexibilización laboral (Guerra, 2010).

³¹ Más de la mitad de deuda privada que contrajeron los países no industrializados, en la década de los años 70, la América Latina (Ocampo y Martin, 2003).

³² Sucede cuando la suma de los pagos de intereses y amortizaciones, son mayores que los nuevos préstamos nuevos.

1.3.2. La Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT).

En el caso de Latinoamérica, desde las primeras décadas del siglo pasado, hubo países que tuvieron un cierto grado de industrialización, por ejemplo; en América Latina, en los años 1930, Argentina, Chile y Perú sustituyeron y fabricaron (para el consumo interno) productos básicos intensivos en mano de obra, como: Alimentos, vestido, calzado; en los años 50 y 60, la mayoría de países se encuentran en esta fase, incluido Ecuador. Para los años 70, se sustituyeron y fabricaron manufacturas intensivas en capital como bienes duraderos (línea blanca), productos intermedios e incluso, bienes de capital (equipo y Maquinaria), se destacan México y Brasil. Otros países estuvieron en una fase más avanzada, pues a más se sustituir productos básicos y manufacturados intensivos en capital, llegaron a exportar en forma competitiva productos básicos como el calzado, como fue el caso de Colombia. Cabe destacar que ningún país de Latinoamérica llegó a exportar bienes manufacturados con alto contenido tecnológico y de capital (Ugarteche, 1997), más aún cuando en los años 80 cambia de modelo económico-social, del modelo “hacia adentro (ISI), al modelo “Hacia afuera (Neoliberal).

Para fines del siglo XX hasta la actualidad, la industrialización Latinoamericana se encuentra como parte de una NDIT, en donde a los países no industrializados, se transfieren etapas inferiores de la producción industrial como los bienes manufacturados basados en recursos naturales (CEPAL, 2011), y/o de baja tecnología como productos básicos (vestido, calzado), mientras que los países industrializados, se encuentran exportando con las etapas más avanzadas de la industrialización, las que están en la frontera del conocimiento, apoyados en las ciencias, tecnologías y técnicas manifestadas anteriormente, son estos países que mantienen el nuevo paradigma competitivo actual, basados en I+D+i.

En la NDIT, las dos tradicionales ventajas comparativas de los países no industrializados como eran los recursos naturales y mano de obra barata, pierden importancia

relativa (Larrea, 1997), por un lado por la dematerialización de la producción y por otro, por el alto conocimiento que se requiere para producir bienes con la última tecnología, por esta razón se manifiesta que en este período histórico, la clásica especialización internacional que proviene de la Primera Revolución Industrial, no es modificada cualitativamente (Santos y Da Silva, 2005), y en el caso de América Latina, desde el cambio al modelo “hacia afuera”, ocurrido en los años 80, las economías se “reprimarizan”, es decir; sus matrices productivas y de exportación, se alejan relativamente frente a las manufacturas de alto contenido tecnológico, que lo realizan los países industrializados, y se refleja en los resultados del comercio internacional, en donde; para el caso de los países no industrializados, se incrementa las exportaciones de productos primarios y de productos manufacturados basados en recursos naturales, como se aprecia en la siguiente figura.

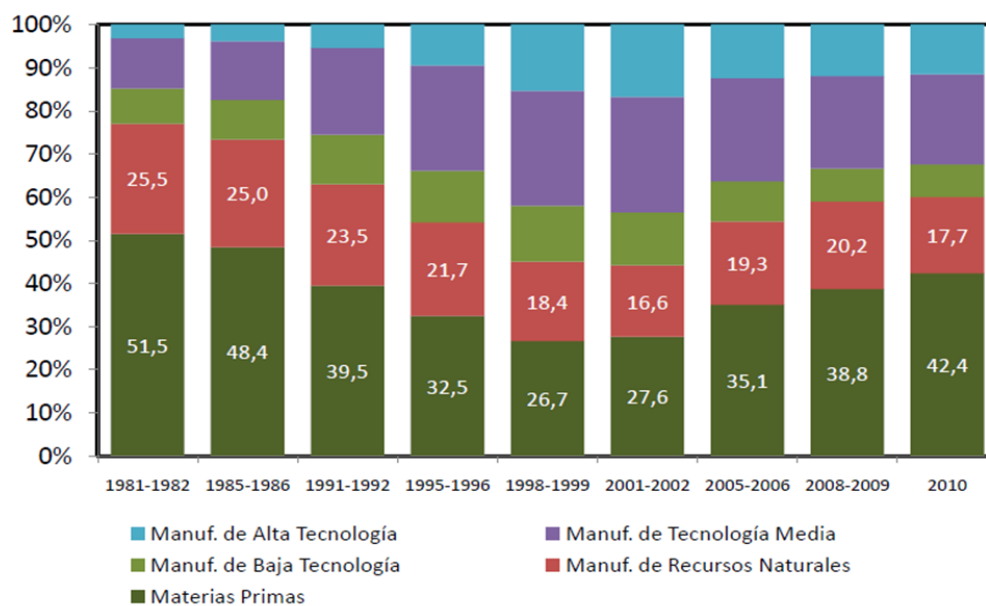


Figura 1. 1 América Latina y el Caribe. Distribución de las exportaciones totales, según intensidad tecnológica. 1981-2010. (En porcentajes del total).

Fuente: CEPAL (2011).

1.3.3. Los nuevos modelos económico-sociales en Ecuador. 1982-2006 y 2007.

Para fines de la década de los 70, las dos fuerzas motrices del modelo ISI ecuatoriano, los ingresos por la venta del petróleo y los préstamos internacionales, empiezan a decaer, y se suma en la década de los 80, la otra variable que fue positiva en el modelo de industrialización los términos de intercambio de los principales productos de exportación como el cacao y el café también decaen y se colapsa los precios del petróleo posterior a 1985 (Larrea 1992). Al decaer los tres pilares que se sustentaba económica y financieramente, los indicadores económicos empiezan a expresarse negativamente, el Producto Interno Bruto baja su ritmo de crecimiento del 4,3% anual en 1979-81 al -2,9% en 1983, la productividad del capital llega a 0,18 en 1983 (Racines, 1993), y para 1989, la relación deuda/PIB había alcanzado el 123 %, y de esta manera, el agotamiento del proceso de industrialización de los años 70, desde inicios de los 80 es evidente y se implanta un nuevo modelo económico-social “hacia afuera”

El año de 1982, ha sido escogido como punto de inflexión, en especial por el cambio en las estrategias de desarrollo; si en los años 70 hasta 1981, la estrategia fue claramente de un modelo “hacia adentro”, desde 1982, se aplicó políticas de apertura, de promoción de exportaciones, por otro lado; entre el período 1970-1981 y 1982-1992, las tasas de crecimiento del PIB per cápita cayeron del 5,3% al -0,5%, respectivamente y la capacidad de importar, disminuyó del 9,7% al -4,9% respectivamente (Larrea, 1997).

Este nuevo modelo económico ecuatoriano, que se inicia en 1982 (Larrea 1997) y que dura hasta el año 2006, tenía dos objetivos: por un lado, la “estabilidad macroeconómica”, por medio del equilibrio fiscal, igualando los ingresos estatales con los gastos, y por otro el equilibrio de la balanza de pagos, en especial las exportaciones con las importaciones. En el primer caso, el fiscal; se consiguió aumentando los impuestos y disminuyendo los subsidios, y en el comercio exterior, se aumentó las exportaciones a través de la depreciación de su

moneda. Por otro lado, se establecen cambios cualitativos con el denominado “ajuste estructural” impulsado por los organismos multilaterales de crédito³³, e implica cambios estructurales en la economía y en la sociedad, como el retiro del estado en la planificación de las actividades económicas y sociales, dejándolas al sector privado (Guerra, 2001), liberalizando el comercio exterior con la disminución de aranceles; retirando al Estado de la planificación económica y social, liberalizando el sistema financiero, en especial con la Ley de instituciones financieras de 1994, y aplicando leyes a favor de la flexibilización laboral, son hechos que configuran al modelo neoliberal ecuatoriano.

Posteriormente en el año 2007, deviene otro modelo económico el Post-neoliberal que se encuentra actualmente; que ha redimensionado la relación existente entre el Estado, la economía y la sociedad, dando prioridad a la intervención del Estado en donde de manera explícita se manifiesta es un modelo de desarrollo endógeno y que el objetivo político es “...iniciar un proceso de transformación del patrón de especialización de la economía que permita superar el modo de acumulación primario-extractivista-exportador y revertir las externalidades negativas que éste genera para la calidad de vida, individual y colectiva, de la población” (SENPLADES. 2016).

1.3.4. Las exportaciones de productos primarios y manufacturas. 1990-2011.

Para la década de los años 90, se consolida el modelo “hacia afuera” y para los años 2000, destaco dos fenómenos: a) en el año 2000, el país cambia su modelo monetario al cambiar su moneda nacional por el dólar estadounidense, es decir; se “dolariza” la economía ecuatoriana, y es la razón por la que tiene mucho sentido ver en la figura 1.2., la división de los productos de exportación entre dos fases: un ante y otra post dolarización; y b) que como se manifestó en el año 2007 el país cambia de modelo económico-social denominado “Post

³³ En 1983 se firma la primera carta de intención, con el F.M.I, consolidándose el cambio al nuevo modelo económico Neoliberal.

neoliberal”, y que se mantiene hasta la actualidad y tiene como objetivos la restructuración del sistema de acumulación, distribución y re-distribución de la riqueza, el desarrollo de un mercado interno, dar apoyo a la pequeña industria, incrementando la productividad por medio de la expansión de encadenamientos productivos y respeto hacia el medioambiente. Este nuevo modelo representado por el gobierno del economista Rafael Correa delgado, al referirse al comercio exterior, manifiesta aumentar la productividad real, diversificar las exportaciones, los exportadores y los destinos mundiales y en particular, la transformación de matriz productiva que es básicamente primaria (SENPLADES, 2009).

Al realizar la diferencia que existe de las exportaciones en Ecuador, entre productos que provienen de la naturaleza, y los manufacturados, para el período 1990-2011, a los primarios le corresponde en promedio el 78,5% del total exportado, mismos que están concentrados en cuatro productos: petróleo crudo, banano, camarón, y flores naturales, de los cuales el petróleo tiene la mayor participación, con el 39,3% entre 1990-1999 y el 65,7% entre 2000-2010. A los productos manufacturados les corresponde en promedio el 21,5% del total, (Banco Central, 2012).

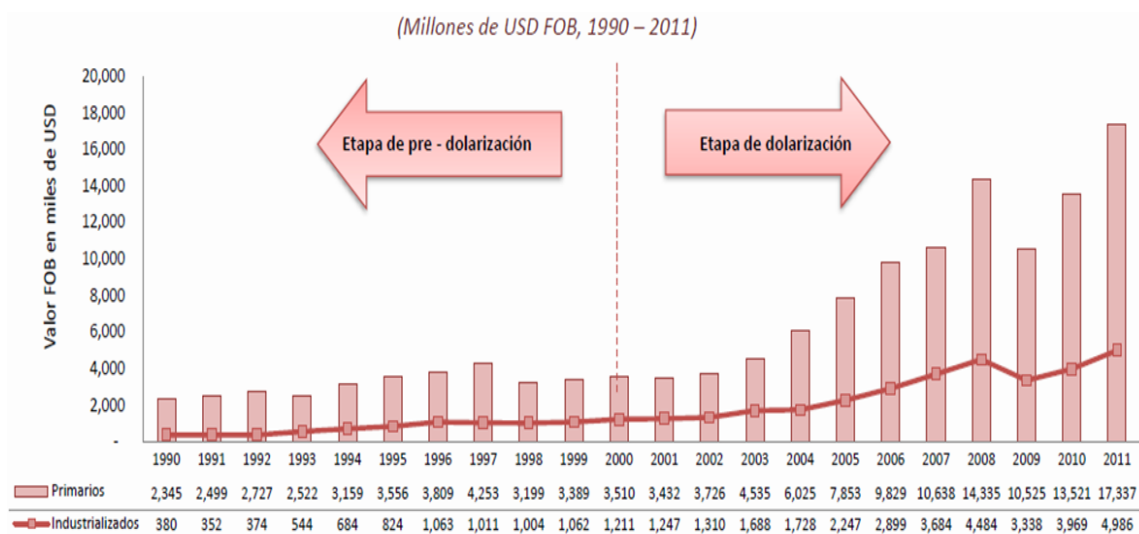


Figura 1. 2 Exportaciones, productos primarios e Industrializados. 1990-2011.

Fuente: Banco Central del Ecuador (2012).

Con relación al período 2002-2011, la relación porcentual entre productos primarios frente a los industrializados, está en 76,09 y 23,91% respectivamente (Banco Central del Ecuador 2012), es decir; alrededor de tres cuartas partes del total de las exportaciones, se encuentran los productos primarios, entre los que se destacan: los bienes no renovables como petróleo y minerales, productos agropecuarios como: banano, café, cacao, flores, madera, y productos del mar y de la acuicultura como el atún y el camarón; mientras que los productos industrializados se encuentran en alrededor de una cuarta parte, y esta última está compuesta en su mayoría de manufacturas de recursos naturales, como: enlatados de pescado, extractos y aceites vegetales, manufacturas de cuero, plástico y caucho, jugos y conservas de frutas, y de cierto nivel tecnológico: químicos y fármacos, manufacturas de metales, vehículos y sus partes (Banco Central del Ecuador, 2015).

Por otro lado, como se aprecia en la figura 1.2., desde el año 2002 hasta el año 2011, hay en términos nominales, un mayor crecimiento de las exportaciones en general y de las manufacturadas en particular, pero al relativizarles frente a los productos primarios, se encuentra que existe una tendencia al decrecimiento, es decir; para el período 2002-2011, existe la tendencia a una mayor reprimarización, como se aprecia en la siguiente gráfica.

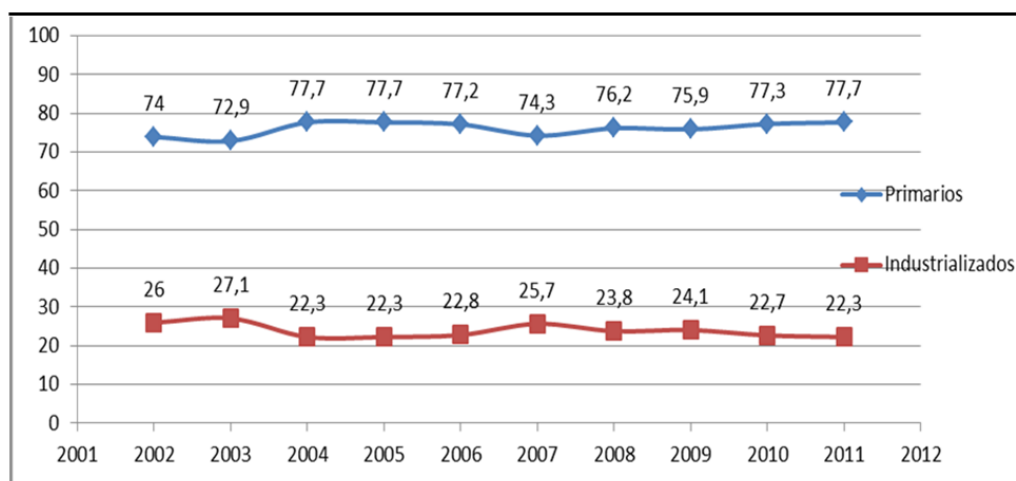


Figura 1. 3 Tendencia en las exportaciones de productos primarios frente a los industrializados. Período: 2002-2011. (En porcentajes del total).

Fuente: Banco Central (2012)

1.4. Conclusión.

Históricamente Ecuador se ha caracterizado por ser un país exportador de productos primarios e importador de bienes manufacturados, sean de consumo intermedio y de capital, y en las últimos años, importador de manufacturas con alto contenido tecnológico, en especial con procedencia de los Estados Unidos y Europa (Acosta, 2010). Ecuador desde que es República, el desarrollo de la manufactura ha sido marginal, y es la razón que lo sean también sus exportaciones. La manufactura tiene especial impulso en la década de los años 60 y en especial en los 70, en base al modelo económico-social ISI (o industrialista), y es en éstas décadas que se asientan las bases de la industria manufacturera, con un desarrollo intensivo del sistema capitalista ecuatoriano (Moncada 1983), fenómeno posible, no por la acumulación de capital realizada internamente, sino por los ingresos provenientes de los altos precios del petróleo, términos de intercambio favorables para los principales productos de exportación, y de deuda externa. Para los años 80, el país pasa del modelo industrialista al modelo neoliberal, cuyo objetivo es empezar una nueva forma de acumulación de capital, donde cambie la actitud de los principales agentes del mercado, por el lado de la oferta, que el empresario nacional al mirar al exterior, se beneficie de ganancias estáticas, que devienen por la nueva reasignación de recursos productivos y de beneficios dinámicos que supone el poseer bienes intermedios de mejor tecnología, además de economías de escala por una mayor demanda de sus bienes en el exterior. Por el lado de la demanda, el consumidor tenga una mayor capacidad adquisitiva debido a importaciones de bienes que provienen a precios más bajos (Correa et al, 2011).

Si en la década de los 80, se impulsó a las exportaciones y crecen las ventas en 17,7%, son ventas de productos primarios como banano y camarón, mientras que los productos manufacturados decaen en 43%. (Acosta 1995), es decir; para el caso ecuatoriano, al igual

que sucede en toda Latinoamérica, la reprimarización de la economía también se realiza desde ésta década con la introducción del nuevo modelo neoliberal, y la tendencia a la reprimarización se mantiene hasta la actualidad, es decir; también en el nuevo modelo Pos-neoliberal.

1.5. Referencias bibliográficas.

- Acosta Alberto (1992, noviembre). Pobreza y Política Social en el contexto del Ajuste. Análisis Macroeconómico: el Caso del Ecuador. Mimeo obtenidas en FLACSO.
- Acosta Alberto (1995). *Breve Historia Económica del Ecuador* (1a ed.). Quito. Corporación Editora Nacional.
- Acosta, A. (2010). *Las vicisitudes del sector externo en la crisis global. Análisis de Coyuntura. Una lectura de los principales componentes económicos, políticos y sociales de Ecuador durante el año 2009* (Capítulo 7: pp, 109-133). Quito.
- Aguirre Manuel (1981). *Historia del Pensamiento Económico* (5a ed.). Quito. Alberto Crespo Encalada.
- Amín Samir (1977). El Intercambio desigual. En: *Imperialismo y Comercio Internacional* (4a ed.). Madrid. Siglo XXI editores S.A.
- Amín Samin (1978). *El Desarrollo desigual. Ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico* (3a ed.). Barcelona. FONTANELLA, S.A.
- Arriaza Manuel (2009). *Guía práctica de análisis de datos* (1a ed.). Junta de Andalucía. Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa.
- Atlas de la Historia Universal (1995). Quito. EL COMERCIO. Bajo la autorización de: Sociedad Comercial y Editorial Limitada.
- Ayala Enrique (2008). *Resumen de historia del Ecuador* (3a ed.). Quito. Corporación Editora Nacional.
- Banco Central del Ecuador (2012). *Estadísticas macroeconómicas*. Presentación estructural. Dirección de estadísticas económicas
- Banco Central del Ecuador (2015). Recuperado en: <http://www.bce.fin.ec/>

- Beaud, Michel (2013). *Historia del capitalismo*. De 1500 a nuestros días. Barcelona. Ariel.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2010). *Ciencia, Tecnología e Innovación en América Latina y el Caribe*. Un compendio estadístico de indicadores. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C.
- Bontis Nick (1999). Managing organisational knowledge by diagnosing intellectual capital: framing and advancing the state of the field. *International Journal of Technology Management*. (Vol.18, Issue 5-8).
- Bustos Fernando (2001). *Manual de gestión y control medioambiental* (1a ed.) Quito. Industria Gráfica.
- Carrasco Carlos (1998). *Ecuador y el Consenso de Washington* (1a ed.). Cuenca-Ecuador.
- Castells Manuel (1996). *La Era de la información*. Economía Sociedad y Cultura. (Vol. 3). Fin de Milenio. Madrid. Alianza editorial.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, noviembre 2011). *Reprimarización y Desindustrialización en América Latina, dos caras de la misma moneda*. División de Comercio Internacional e Integración. Segunda Mesa Redonda Sobre Comercio y Desarrollo Sostenible. Montevideo.
- Clarence-Smith William (2000). *Cocoa and Chocolate. 1765-1914*. London. Routledge.
- Contreras Carlos (1990). *El sector exportador de una economía colonial: la costa del Ecuador, 1760-1830*. Quito. Abya-Yala.
- Conniff Michael (1977). *Guayaquil Through Independence: Urban Developmet in a Colonial System*. The Americas. Washington (Vol. XXXIII, NQ3).
- Escudero Antonio (2010). La Revolución Industrial en Gran Bretaña. En: *Historia Económica Mundial. Siglos X al XX*. Madrid.

Ffrench Ricardo y Robert Devliw (1993, enero). Diez años de crisis de la deuda Latinoamericana. *Comercio exterior*.

Fuentelsaz Lucio, Gomez Jaime y Yolanda Polo. (2004). Aplicaciones del análisis de supervivencia a la investigación en la economía de la empresa. *Cuadernos de economía y Dirección de la empresa* (No. 19, pp. 81-114).

Furtado Celso (1987). *La economía latinoamericana: formación histórica y problemas contemporáneos*. México, DF. Siglo Veintiuno.

Gorostiaga Xavier (1991, junio). Ya Comenzó el siglo XXI: EL Norte contra el Sur. *Revista Mensual de la U.C.A.* No. 116.

Grossman Gene, and Elhanan Helpman (October, 1990). Trade, Knowledge Spillovers, and Growth. NBER Working Paper No. 3485.

Guerra Francisco (2001). *Análisis del modelo económico y social ecuatoriano, de los años: 70s y 80s, en el marco de la globalización*. (Tesis de Maestría). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Guerra Francisco (2010). *Historia económico-social mundial y Latinoamericano* (1a ed.). Quito. Imprenta Abya Yala.

Hamerly Michael (1973). *Historia social y económica de la Antigua provincial de la Antigua provincial de Guayaquil. 1763-1842*. Archivo histórico del Guayas. Guayaquil.

Hans-Jurgen Krahl (1974). La introducción de 1987 de Marx, en Carlos Marx: *Introducción General a la Economía Política/1987* (9a ed.). Argentina. Cuadernos Pasado y Presente.

Larrea Carlos (Ed. 1987). *El banano en el ecuador: transnacionales, modernización y subdesarrollo* (1a ed.). Quito. Corporación Editora Nacional.

Larrea Carlos (1989). Auge y Crisis de la producción bananera. En: *la investigación económica en el Ecuador* (1a ed.). Quito. ILDIS

Larrea Carlos (1992). *El Espejismo del Desarrollo: Petróleo, Empleo y Pobreza en el Ecuador*. (Tesis de doctorado). York University, Canadá.

Larrea Carlos (I trimestre, 1997). Ajuste Estructural, Distribución del ingreso y empleo en el Ecuador. *Economía y Humanismo* No 2.

Lenin Wladimir (1975). *El Imperialismo Fase Superior del Capitalismo* (1a ed., en castellano). México. Grijalbo.

Linda Alexander (1992). *Las Finanzas Públicas en el Ecuador (1830-1940)* (1a ed.). Quito. Banco Central del Ecuador.

Maddison Angus (2005). *Growth and interaction in the world economy: the roots of modernity*. Washington D.C. American Enterprise Institute.

Manguashca Juan (2012, I semestre). La incorporación del cacao ecuatoriano al mercado mundial entre 1840 y 1925, según los informes consulares. *Procesos, revista ecuatoriana de historia*. No. 35. Quito.

Marini Mauro (1977) *Dialéctica de la dependencia* (3a ed.). México. E.R.A.S.A.

Moncada José (1980). *La Economía Ecuatoriana en el siglo XX. Algunos Elementos Relativos a la Génesis, Apropiación y Utilización del Excedente Económico*. (1a ed.). Quito. Instituto de Investigaciones Económicas. UC.

Moncada José (1983). La Consolidación del Capitalismo del Subdesarrollo en el Ecuador. En: *Ecuador Presente y Futuro* (1a ed.). Quito. El Conejo.

Merters Leonard (1994, diciembre). Crisis Económica y Revolución Tecnológica. en: La Dimensión Política del Desarrollo Humano. Avance para la Cumbre Hemisférica de Miami. *Revista del P.N.U.D.*

Ministerio de Educación Superior de Cuba (M.E.S.,1980). *Historia de América I. Selección de lecturas* (1a ed. Tomo I). La Habana. Pueblo y Educación.

Morillo Jaime. (1996). *Economía Monetaria del Ecuador* (1a ed.). Quito.

Neffa, Julio (1999). Crisis y emergencia de Nuevos Modelos Productivo. En: *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*. Buenos Aires. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. CLACSO,

Ochoa, Pablo (1998) Políticas e instrumentos de promoción de exportaciones en Colombia. En: *Integración y Comercio / INTAL; BID*. (Vol., 2. No. 4-5, pp. 147-160).

Ocampo, J.A. y J. Martin (Eds. 2003). *Globalización y desarrollo: Una reflexión desde América Latina y el Caribe*. Bogotá. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Alfaomega.

Ocampo José (2014). La crisis latinoamericana de la deuda a la luz de la historia. En: *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. Chile. CEPAL.

Palafox Jordi (Coor. 1998). *Curso de Historia Económica* (1a ed.). Valencia. Tirant lo Blanch.

Paz y Miño Juan. (2011, marzo). La época cacaotera en Ecuador. Historia y Economía *Boletín: Taller de Historia económica*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador- Facultad Economía. Quito. No.3.

Pesenti Antonio (1979). *Manual de Economía Política* (Tomo I). Madrid. Editori Riuniti.

Racines Francisco (1993). De la Estabilización Monetaria al Ajuste Estructural. En: *Ajuste Estructural en los Andes. Impactos Sociales y Desarrollo* (1a ed.). Quito. CECI-ANDES.

Reyes Oscar (1965). *Breve Historia General del Ecuador* (7a ed. Tomo I). Quito. Voluntad.

Ron Francisco (1997). *Cátedra de Economía Política* (1a ed.). Quito.

Santos M, y Julimar Da Silva (2005). *Modelos de Desarrollo económico en América Latina* (1a ed.). Barcelona. Ediciones jurídicas y sociales S.A.

Schertler Andrea (2007, february). Knowledge Capital and Venture Capital Investments: New Evidence from European Panel Data. *German Economic Review*. (Vol. 8, No. 1), pages 64–88.

SENPLADES (2009). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013: Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural*. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.

SENPLADES (2016). Plan Nacional del Buen Vivir 2007-2013. Recuperado en: <http://plan.senplades.gob.ec/web/guest/inicio>

Shuldt Jurgen (1998). Desmitificando el Concepto de Globalización. En: *Globalización Mito y realidad Posibilidades y Limitaciones* (1a ed.). Quito. Trama social.

Thoumi Francisco y Merlilee Grindle (1992). La Política de la Economía del Ajuste. La actual experiencia ecuatoriana. Primera edición. Quito. Ed. FLACSO.

Ugarteche Oscar (1997). *El Falso dilema América Latina en la Economía Global*. Ed.). Venezuela. Nueva Sociedad.

Uquillas Carlos (2008). El modelo económico industrial en el Ecuador, en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Número 104. Recuperado en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2008/au.htm>.

Velasco Fernando (1983). La Real Audiencia de Quito. En: *Ecuador Pasado y Presente*. (1a ed.). Quito. Alberto Crespo Encalada.

Velasco Fernando (1985). *La Dependencia el Imperialismo y las Transnacionales*. Quito. Editorial Universitaria.

Vos Rob (1984, julio). Industrialización, Empleo y Necesidades básicas en el Ecuador. ISS-PREALC. Working Paper No. 12.

Capítulo 2

El perfil de la empresa internacional

ecuatoriana con énfasis en las principales variables financieras.

Período 2002-2011.

2.1. Introducción.

Históricamente el estudio del comercio internacional ha sido un tema que ha despertado gran interés y en particular en las últimas décadas que se ha intensificado, y si tradicionalmente los estudios se centraban a nivel de países o industrias, como el crecimiento económico de los países (CEPAL, 2013; Audresch y Keibach 2004a, 2004b), los tipos de cambio (Baggs et al, 2009; Katz y Bernat, 2011), Desempleo (Audretsch y Thurik 1998, 2000), empleo (Jansen y Lee 2007; Moyano et al, 2005; Benavente y Külser, 2008), industria (River, 2005; Persson y Virum, 2001), entre otras; en cambio en las últimas décadas, con el incremento de los intercambios internacionales, y en medio de las limitaciones en el manejo de los instrumentos macroeconómicos de ajuste exterior, sean fiscales, monetarios y/o cambiarios (De Lucio et al, 2008), el desarrollo de la informática y al acceso a datos longitudinales a nivel de empresa, se ha propiciado un mayor análisis sobre los determinantes microeconómicos de los flujos comerciales (Serti y Tomasi, 2008). En la actualidad, los micro-fundamentos del comercio internacional, se encuentran tanto en investigaciones teóricas como empíricas y se encuentran alrededor de empresas y productos (Bernard et al, 2007).

En los estudios microeconómicos, para entender el comportamiento de la firma, se encuentran análisis particulares sobre los efectos del comercio internacional como de los salarios en las empresas interacionalizadas (Amiti y Davis 2012); la diferenciación de productos (Head y Ries, 2001; Besedeš y Prusa, 2006); la repercusión de las multinacionales (Athukorala et al, 1995; Markusen, 2004), las posibilidades de hacer frente a los costos hundidos (Mark y Tybout, 1997; Alessandria y Choi, 2007), y amplios estudios alrededor del impacto en la capacidad y los efectos de la innovación (Roper y Love, 2002; Allred y Park, 2007. Guan y Ma, 2003); y también de la productividad (Bernard y Jensen 1995; Roberts y

Tybout, 1997; Aw y Hwang 1995; Melitz, 2003; Amiti and Konings, 2005; Alvarez y García 2008; Katayama et al, 2009; Brandt et al, 2012), entre otros.

Relativizando a los estudios realizados en los temas microeconómicos, existen menos estudios referentes al aspecto financiero, y de los que existen, señalan la importancia de tener en cuenta esta variable en el comercio internacional, pues existen aspectos como la salud financiera de la firma, que pueden ser determinantes para ingresar y/o mantenerse en el mercado mundial (Bernam y Hericourt, 2010) y autores como Manova (2013) expresa que las imperfecciones del mercado financiero restringen severamente los flujos de comercio internacional porque se necesita capital externo, las fricciones financieras se expresan en el impedimento de empresas en determinada producción, en la entrada de productores en la exportación y en las ventas al extranjero; esto implica no envíos o reducción de ellos al extranjero, así como reducción de la variedad de productos y destinos, también expresa que la restricción del crédito afecta a los márgenes intensivo y extensivo del comercio, y a sectores que poseen menos activos para poner como garantía. Goksel (2012) manifiesta que las limitaciones financieras de la firma, reducen las posibilidades en el comercio exterior, y sugiere que las restricciones financieras son un determinante importante de la estructura del comercio internacional, porque estas limitaciones actúan como barreras, la mayor parte del comercio se realiza entre países que tienen un mayor acceso a los préstamos, y las limitaciones financieras pueden causar una sola vía o el comercio cero.

Enfocado de esta manera, resulta necesario profundizar sobre la relación comercio exterior-desarrollo financiero, para poder entender cómo afectan estas variables en las firmas en su experiencia de internacionalización. Este trabajo se encuadra dentro de este tipo de literatura, al analizar el perfil de las empresas manufactureras ecuatorianas que participan en los mercados internacionales, y ver como los resultados financieros de estas, muestran algún

efecto sobre su participación en el mercado mundial. Para lograr este objetivo, se examina el porcentaje de empresas que participan de la exportación, la importación y aquellas que realizan ambas actividades a la vez, además, se compara los ingresos obtenidos por cada tipo de empresa y se analiza la distribución de las empresas de estos perfiles comerciales internacionales a nivel geográfico y a nivel de industria para obtener un patrón más completo del mapa empresarial internacional ecuatoriano. Finalmente se obtienen la prima de importación, de exportación y de ambas en las distintas variables financieras y sobre la base de resultados financieros de todas las empresas, con el objetivo de analizar, que tipo de empresas tienen mejores resultados.

En esta investigación, no solo se toma en cuenta a las empresas que autores como Bernard y Jensen (1995), y Aw y Hwang (1995), manifiestan, que participan en los mercados internacionales con muestras de mejores resultados que las que se dedican exclusivamente al mercado nacional, o internacional, sino a las que realizan ambas actividades a la vez (exportación e importación). Cabe destacar que este tipo de trabajos, inicialmente se centraron en analizar el efecto de exportadores frente a las no exportadores, ignorando los efectos existentes por parte también de la actividad importadora, más tarde se amplían los estudios e incluyendo a algunos de los mismos autores señalados, posteriormente mostraron que las empresas que tenían mejores resultados, eran aquellas que realizaban ambas actividades internacionales (Bernard et al, 2007; Muûls and Pisu, 2007).

Recalco que, en este trabajo a más analizar los resultados financieros de cada tipo de empresa manufacturera ecuatoriana en el comercio exterior, es decir; la importadora, la exportadora y la que realiza ambas actividades, se analiza la “prima” que obtienen las empresas presentes en los mercados internacionales, comparando si los resultados financieros de aquellas que realizan la actividad de importación, son mayores o menores de las

exportadoras y de las que realizan ambas actividades a la vez, en base a una estimación de panel con efectos aleatorios.

El artículo se distribuye de la siguiente manera. La sección 2 ofrece el resumen de la literatura empírica y el marco teórico. La sección 3 explica la base de datos utilizada y un análisis descriptivo del sector manufacturero ecuatoriano en el mercado mundial. La sección 4 ofrece la metodología y los resultados obtenidos, y la sección 5 concluye.

2.2. Revisión de la literatura y marco teórico.

Desde los inicios de lo que comúnmente se conoce como globalización económica y financiera acaecida en los años 80, y en particular desde la década de 1990 (Caves 1998) se ha incrementado las investigaciones sobre el importante papel que las empresas juegan al ingresar, competir y mantenerse en el mercado mundial, sin embargo; cabe destacar que solamente una pequeña parte de las empresas manufactureras nacionales participan en el comercio internacional, mismas que generalmente se encuentran en alrededor del 5% (Lanaspa, 2014. Arellano y Schuster 2015), estas empresas están compuestas de tres categorías: los exportadores los importadores y quienes realizan ambas actividades a la vez.

En una economía liberalizada, los bienes importados compiten con los nacionales, haciendo caer los márgenes precio-costos por la competencia que se establece en el interior del país y el efecto que produce, por un lado; es que se reducen los niveles de producción de esos productos con la elasticidad de la demanda a favor de los bienes extranjeros por precios más bajos, y por otro; las empresas más eficientes se expanden a los mercados extranjeros volviéndose más productivas y eficaces (Tybout, 2003). En cuanto a las exportaciones, se manifiesta que, con la liberalización de las economías al comercio exterior, las empresas

exportadoras a la vez que se fortalecen se expanden al exterior, mientras que las industrias que compiten con las importaciones, reducen su tamaño (Krugman, 2009).

Para explicar los determinantes que explican que las empresas importen y/o exporten y que se mantengan en el mercado mundial, los estudios son más extensos para el caso de las exportaciones que las importaciones, y para quienes realizan ambas actividades a la vez, para el caso de las exportaciones; los determinantes no solo están basados en la tradicional teoría de las ventajas comparativas o en las nuevas teorías que aparecen desde la década de los ochenta basados en economías de escala y diferenciación de productos (Machuca y Rodríguez 2009), actualmente existen investigaciones a nivel microeconómico en las que resaltan dos preguntas. La primera: ¿qué permite a una empresa decidir exportar?, y la segunda: ¿que permite mantenerse en el mercado internacional?

De manera general los estudios se concentran en el supuesto de ventajas en la productividad, en donde producir la mayor cantidad de mercancías con menos recursos y desperdicios, es reducir el costo por unidad, y por tanto es ser competitivo en términos de trabajo, tecnología y gestión administrativa (Kast, Fremont y Rosenzweig, 1998).

Bernard y Jensen (1995) son considerados como pionero en el tema de la productividad y la actividad exportadora, en el cual los autores manifiestan que las empresas exportadoras tienen un mayor nivel en su tamaño, son más intensivas en capital y tienen una mayor tecnología. En general, los estudios sobre el tema, tratan de explicar esta relación de causalidad alrededor de dos hipótesis: la que se refiere a la “autoselección” y el “aprender exportando”.

La “autoselección”, consiste en plantear que existe un coste de entrada, que son costos adicionales que incluyen: costos de producción por modificación del producto, de

distribución por la comercialización, de personal, de transporte, entre otros, y estos costos proporcionan una barrera de entrada que las empresas menos productivas no pueden superar en los mercados internacionales (Mañez, 2008), y que por tanto una empresa tendrá orientación exportadora porque tiene un mejor desempeño que sus compañeras nacionales (no exportadoras) en varias dimensiones del rendimiento como el tamaño, la eficiencia y por tanto en la productividad, capaz de hacer frente a dicho costo de entrada (Melitz, 2003), en suma, las empresas más productivas se vuelven exportadoras. En cambio; el “aprender exportando” significa, que el aprendizaje a través de la exportación es relevante porque existen efectos positivos que implican ganancias económicas y tecnológicas en las empresas exportadoras, por ejemplo en el incremento de las ventas; en nuevas estrategias comerciales, en el conocimiento de la demanda como el gusto de los consumidores, los diseños de las mercancías, la tecnología, entre otros, y de la oferta; como el conocimiento sobre la competencia, las prácticas internacionales, entre otras (Esteve-Pérez et al, 2007), lo que lleva a una mejora de la productividad, estableciéndose una relación positiva entre exportaciones y productividad. En esta visión se destaca la llamada escuela de Uppsala (Johanson y Vahlne 1977), que expresa que el proceso de internalización es gradual, y lento por la acumulación de experiencia y capacidades que provienen a través de los años de permanencia, número de países y productos que se relaciona, entre otras (De Lucio et, al, 2008).

En una investigación de García y Avella (2008), sobre las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) españolas, para el período 1990-2002, encuentran una evidencia dispar en el aprendizaje por las exportaciones, porque por un lado; existe una ligera influencia positiva de las exportaciones sobre la rentabilidad, y negativa en cuanto es medido a través de la intensidad exportadora entendida como la proporción de ventas en el extranjero que posee la empresa, porque al incrementar el volumen de ventas en este caso supone un

empeoramiento significativo de la eficiencia de la mano de obra, medida por la productividad, o por el valor añadido por empleado³⁴. También manifiestan, que para lograr un aprendizaje que sea relevante, es necesario que las relaciones comerciales sean duraderas y repetidas, porque se aprende con las complicaciones que resultan de una presencia más comprometida en los mercados internacionales, y podrían llegar a materializarse hasta en tres años. En el sentido de encuentro dispar, acuerda Bernard y Jensen (1999), pues explican que hay ventajas en el desempeño, de las empresas que exportan frente a las que no lo hacen, por ejemplo; producen más del doble, y son entre 12% y 19% más productivas, sin embargo, sugieren que las empresas que entran en el mercado de exportación es poco probable que eleven sustancialmente su productividad, incluso si exportan continuamente, pues la exportación muestra poca evidencia de impulsar la productividad de las empresas, y entre lo positivo encuentran que la exportación provee mayores oportunidades de mercado, diversificación del riesgo, el aumento de la innovación y tasas superiores de supervivencia, así como altos salarios y estabilidad del trabajo. Por su parte Lu y Beamish (2001), en un estudio sobre las PYMES de Japón, una de las particularidades que encuentran es que la intensidad exportadora, afecta negativamente a la rentabilidad económica y el impacto positivo de la internacionalización, la encuentran en la magnitud de inversión extranjera directa de la empresa, es decir; más inversión, más rentabilidad.

Con relación a las empresas importadoras, la literatura del comercio internacional destaca que las importaciones son consideradas actividades que en general tienen costos de entrada parecidos y por tanto comunes a las empresas que realizan actividades de exportación

³⁴ Los autores argumentan que el incremento de las ventas, no supone un incremento en el aprendizaje generado en el extranjero, porque pudieran ser que lo hagan en los mismos mercados extranjeros y se hayan agotado el potencial de aprendizaje de dichos mercados sin poder contribuir a la mejora de sus resultados, además, podría ser que al incrementar la tasa de exportaciones, se deberá dedicar mayores recursos como nuevo personal de planta y administrativo, lo que podría convertirse en menores niveles de eficiencia.

y si una empresa realiza una de las dos actividades, los costes para ingresar a la otra disminuyen y será más fácil su entrada (Kasahara y Lapham, 2013). Los autores Amity y Konings (2005) utilizando una base de datos de empresas de manufacturas de Indonesia para el período 1991-2001; manifiestan que la productividad es aumentada cuando se liberaliza el comercio, en particular en los bienes intermedios importados que provienen más baratos, además expresa que, a través del aprendizaje, se incrementa la variedad, los efectos de la calidad de los productos y mayores ganancias que derivan de la reducción de aranceles, terminan afirmando afirman que, una caída de 10 puntos porcentuales en los aranceles de entrada, aumenta la productividad en un 3 por ciento para todas las empresas, y 11 por ciento para las empresas importadoras. Melitz y Ottaviano (2008), manifiestan con relación a las importaciones, que la liberalización del comercio es favorable por la mayor competencia de las importaciones, por las consecuencias sobre los márgenes, la productividad y la variedad de productos en el mercado.

La literatura sobre el tema, también destaca la importancia de la relación que existe entre ambas actividades para las empresas, se manifiesta que ambas actividades por ser complementarias, y presentar costes comunes, una vez se inicia una de las actividades, la probabilidad de llevar a cabo la segunda es mayor, ya que se han asumidos dichos costes comunes al iniciar la primera actividad (Kasahara, Hiroyuki y Lapham, 2012). Autores como Hiroyuki y Lapham (2008), en base a un modelo estocástico, demuestran que, para el caso de Chile en el período 1990-1996, la política arancelaria de las importaciones afecta a las exportaciones totales, y esta interacción; permite comprender la consecuencia de la política comercial en la productividad y el bienestar agregado; estos autores concluyen que la decisión de participación en los mercados internacionales es afectado por la importación de insumos y/o exportación de la producción, porque de la decisión de insumos que importan,

afectará a la productividad. El argumento de si las empresas que utilizan productos importados intermedios se ven beneficiadas a través de mejoras de productividad lo confirman Markusen (1989). Bas y Strauss-Khan (2010), cuando afirman que, quienes realizan ambas actividades afectan positivamente a los resultados de las empresas.

Otro trabajo que demuestra que la importación de productos intermedios tiende a mejorar la productividad de la planta se encuentra en Halpern et al, (2011), en un estudio para empresas de Hungría, investigan el efecto de las importaciones sobre la productividad y encuentran que en el período 1993-2002, un tercio del crecimiento de la productividad del país se debió a los insumos importados y que la eficacia de la utilización de las importaciones es mayor para las empresas extranjeras. Esto sucede porque una de las características principales de la época actual conocida como la “era del conocimiento”, en la que se destaca la producción en partes, los productos importados intermedios al tener un contenido intenso en capital, hace que las empresas que utilizan las partes intermedias importadas, mejoren su productividad (Markusen 1989), debido a la transferencia y contenido tecnológico (Bas and Strauss-Khan 2010. Caselli y Wilson, 2004), y por tanto se incrementen las exportaciones, cuyos costos de producción pueden ser beneficiados por la disminución del índice de precios de los insumos importados.

Otros tipos de estudios destacan la importante relación que existe entre el comercio internacional y las finanzas, por ejemplo; Pérez y McNeil (2013) manifiestan que aproximadamente el 80 por ciento del comercio mundial se basa en alguna versión de financiación del comercio quien mantiene una correlación positiva con los volúmenes de exportación e importación y en los países que tienen un mayor nivel de desarrollo financiero, se vuelve aún más importante en la determinación de los volúmenes de comercio. Goksel (2012), muestra que las limitaciones financieras reducen las posibilidades en el comercio

exterior, porque actúan como barreras comerciales, que pueden causar un comercio de una sola vía o un comercio cero, incluso para países con igual tamaño, salarios, productividad, etc., y que es explicable que la mayor parte del comercio mundial se realice entre países con sistemas financieros sólidos, en la que se destaca la variable préstamos, una de las razones de base para que éstos países sean más propensos a exportar. Sus hallazgos académicos a nivel financiero, tienen importantes implicaciones en política comercial para los países que sufren de sistemas financieros relativamente débiles, pues las restricciones financieras son un determinante importante de la estructura del comercio internacional. Amisshah et al, (2011) manifiestan que existe una fuerte relación entre el desarrollo financiero y económico, y que para países con buen funcionamiento de los mercados financieros, la financiación es secundaria al sector real, es decir; las limitaciones financieras no son lo suficientemente restrictiva para el comercio internacional, y son una fuente de ventaja comparativa frente a países con débiles mercados financieros porque fallan al asignar recursos de manera eficiente. Manifiestan que las implicaciones de las limitaciones financieras influyen en los patrones y el volumen del comercio internacional. Más específicamente, el autor Beck (2002), exploran la relación entre el desarrollo financiero y el comercio de manufacturas, y en su estudio basado en una estimación de un panel de 30 años con 65 países, manifiesta que el desarrollo financiero ejerce un gran impacto causal en la mayor proporción de las exportaciones de manufacturas en el Producto Interno Bruto (PIB) y en las exportaciones totales de mercancías y por tanto en la balanza comercial de bienes manufacturados, y concuerda con Amisshah et al, (2011) al manifestar que las economías con sectores financieros mejor desarrollados, son las que poseen una ventaja comparativa en este caso en las industrias manufactureras en el comercio exterior.

Greenaway et al, (2007) en un estudio de un panel de 9292 empresas manufactureras del Reino Unido para el período 1993-2003, analizan el papel que desempeñan las variables financieras en las decisiones de las empresas para participar en el mercado de exportación, y encuentran que los exportadores presentan una mejor salud financiera que los no exportadores y cuando distinguen entre exportadores entrantes y continuos se aprecia que los entrantes generalmente muestran una baja liquidez y un alto nivel de apalancamiento, los autores sugieren que posiblemente es debido a los costos hundidos, además encuentran como una fuerte evidencia de que al participar en los mercados de exportación, mejora la salud financiera de las firmas y a la vez manifiestan que no encuentran evidencia de que empresas no exportadoras pero con buena salud financiera sean más propensas a exportar. Concluyen que la salud financiera puede ser vista más cómo una consecuencia (un resultado) antes que como un factor determinante de la entrada.

Autores como Bernam y Héricourt (2010) analizan como ciertos factores financieros como el acceso financiero de la firma tiene efectos sobre la productividad, y que afecta a los márgenes de exportación extensivo e intensivo; en su estudio para empresas de países emergentes y periféricos, obtienen que estos factores financieros son más importantes que la misma productividad de la empresa en particular para los países no industrializados. Sin embargo, recalcan que, una vez que la empresa ingresa al mercado exportador, una mejor salud financiera ni aumenta la probabilidad de permanecer en el mercado, ni el tamaño de sus exportaciones. También existen investigaciones que destacan la importancia de la rentabilidad en lugar de la productividad, como lo hace Foster, Haltiwanger y Syverson (2008), quienes manifiestan que la productividad, es solo uno de varios factores idiosincrásicos que determinan los beneficios.

Fryges y Wagner (2008) expresan que el éxito de las empresas en general, y sobre todo la supervivencia, depende de la rentabilidad, el estudio de estos autores, se centra en ver si la ventaja de productividad que tienen las empresas que exportan frente a las que no exportan de un determinado país, conduce a una ventaja en la rentabilidad, incluso tomando en cuenta que los exportadores tienen costos adicionales como pagar salarios más altos, y utilizando datos a nivel de empresa para manufacturas alemanas para el período 1999-2004, manifiestan que hay una “prima de rentabilidad” en el exportador, que indica la diferencia ceteris paribus de la rentabilidad entre las empresas exportadoras frente a las empresas domésticas, y afirman que aunque pequeña, la diferencia es estadísticamente significativa, además manifiestan que la mejora de la rentabilidad en la exportación, es en casi todo el rango de las ventas de exportación.

En otro estudio realizado para Italia de todos los sectores de la economía, para el período 1989-2004, y utilizando datos a nivel de empresa, Grazzi (2009) investiga la relación que existe entre la actividad exportadora y la rentabilidad de la firma. Este autor manifiesta, que de la misma manera que se identifica una prima de exportación para la productividad entre empresas exportadoras y no exportadoras, su intención es encontrar una prima de exportación para la “rentabilidad”, y concluye que, su trabajo muestra que a diferencia de la productividad, la actividad económica de la exportación de la firma, no se asocia sistemáticamente a mayor rentabilidad, es decir; no existe una “prima de exportación” para la rentabilidad entre empresas que exportan y que no exportan, ya que al compararlas, la exportación está positiva y significativamente relacionada tanto a la productividad y el tamaño de la firma, pero no necesariamente son más rentables, y esto es debido, por un lado; a la dura competencia y por otro, al hecho que el cambio de estado de no exportar a exportar, no depende de la intensidad exportadora, es decir; no es importante la proporción de ventas

en el extranjero, e incluso manifiesta que existen algunos sectores (aunque pocos) que muestran un efecto negativo, asociado a la condición de exportación de una empresa.

El desempeño exportador básicamente es visto en tres dimensiones: ventas, crecimiento y rentabilidad (Shoham, 1998), y en la óptica financiera, Sánchez et al, (2014), analizan el desempeño de un grupo de empresas españolas y su relación con el comercio exterior a través de tres variables básicas: Rentabilidad económica (ROA), Rentabilidad sobre ventas (ROS) y Facturación (FA). Los autores confirman la significatividad estadística de la propensión exportadora cuando se explica las diferencias en la dinámica de la FA y de ROA. Concluyen que la productividad tiene un efecto claramente más intenso sobre la ROS y la propensión exportadora sobre ROA, y por el contrario, el efecto sobre la evolución del ratio ROS es positiva pero sólo marginalmente significativa.

Isaac et al, (2009), estudia los factores que explican el comportamiento del ROA en las PYMES que participan en el comercio exterior, en el municipio de Monterrey ciudad y municipio mexicano, y encuentra evidencia empírica sobre tres factores que afectan y a la vez explican la rentabilidad de los activos de las PYMES: las ventas netas, la utilidad antes de intereses e impuestos y los activos totales, y manifiestan que de esta manera confirman lo que expresa la teoría financiera que la rentabilidad económica depende en gran medida de las variables mencionadas; estos autores recomiendan a este tipo de empresas, que establezcan estrategias para el logro del incremento de las ventas, la reducción de costos y la utilización máxima de los activos totales, cuya adquisición deberá cumplir el principio de financiamiento a largo plazo de activos fijos, para no afectar gravemente la liquidez y la rentabilidad financiera de la empresa. Finalmente concluyen que de la habilidad para manejar estas variables, la empresa tendrá un mejor desempeño de su rentabilidad económica.

Maurel (2008) estudia a las PYMES de vino francés, para el período 1996-2005 y uno de los objetivos que se propone es determinar si la estructura financiera de las empresas es un factor determinante de sus resultados de exportación, y concluye que la estructura de activos, la estructura de recursos de financiación, así como los flujos de efectivo, expresan un impacto teórico sobre el comportamiento de las exportaciones. Además expresa que la existencia de una relación positiva entre las exportaciones y la rentabilidad de la empresa, y por el contrario, una relación negativa entre las exportaciones y las cuentas por cobrar y por pagar.

En otro estudio realizado por Correa et al, (2011) obtienen que las empresas ecuatorianas orientadas a la exportación frente a las que no exportan son en promedio cuatro veces más grandes, tienen seis años más que los no exportadores; poseen alrededor de un 40% más de ventas por trabajador, pagan salarios un 45% más alto, el 50% más que los no exportadores poseen una web, el 83% de los exportadores ofreció formación a su personal permanente y las plantas productivas en el extranjero es cuatro veces más grandes.

El objetivo que pretende esta investigación, es analizar las características de la empresa internacional ecuatoriana, y en particular; la consecución de las primas que obtienen las empresas internacionalizadas en el campo financiero, en el periodo de la dolarización.

2.3. Análisis descriptivo.

2.3.1. Fuente de datos.

La principal fuente de datos utilizada para el análisis proviene del SRI, institución ecuatoriana cuya función principal se encuentra en registrar los movimientos del comercio exterior con objeto de tributación. En Ecuador están obligadas a declarar anualmente las personas naturales y jurídicas, por esta razón, es la fuente primaria de información del país. Esta institución, lleva el registro de impuestos de todas las firmas formales existentes en el

país, para ellos deben formar parte del Registro Único de Contribuyente (RUC), en el caso de que no se encuentre inscrita en esta institución, no se considera como una empresa formal.

La base de datos para esta investigación, se encuentra disponible desde el año 2000 hasta el 2011 y contiene información sobre todas las empresas exportadoras, importadoras y las que realizan ambas actividades a la vez, formalmente registradas; por lo que cabe destacar que no se está trabajando con una muestra sino con toda la población. La información de carácter económico, tiene que ver con variables de la cuenta de resultados de la empresa (ingresos, gastos, impuestos) y otras variables del balance general (activos-pasivos). También contiene datos a nivel geográfico y por tipo de industria. Una de las limitaciones de esta base de datos es que no existen otro tipo de variables no financieras, como la fecha de constitución de la firma, y el número de trabajadores, variables tradicionalmente usadas como variables de control. Además de esto, la base de datos solamente recoge a las empresa que realizan actividades internacionales pero no disponemos de información sobre empresas que se dedican exclusivamente al mercado nacional, asumimos que todas las empresas que participan en el mercado internacional también participan en el mercado nacional.

Debido al período utilizado para el estudio, hay que tener en cuenta que Ecuador pasa a ser un país dolarizado en el año 2000 y se convierte en el primer país iberoamericano en adoptar una “dolarización oficial”, esto hace que el año 2000 sea un año atípico en el que uno de los efectos que acarreó la dolarización fue una inflación del 91 por cien, cuando en los Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU) era del 1,5%; eso fue asombroso (en sentido negativo), posteriormente, para el año 2001, la inflación ecuatoriana disminuye 22,4 por cien; y para el año 2002 rebaja al 9,3 por cien, y en el año 2003 fue de 6,1 por cien (Banco Central del Ecuador 2010). Esta es la razón por la que esta investigación utilizará los datos desde el año 2002, (año que, en comparación con los anteriores, empieza a estabilizarse) con el

objetivo de que no exista ninguna perturbación apreciable, que afecte de manera significativa a la decisión de las empresas internacionalizadas.

2.3.2. Principales rasgos de la empresa Ecuatoriana internacionalizada.

En primer lugar, se realiza un análisis descriptivo obteniendo los perfiles comerciales de las empresas ecuatorianas como exportadores, importadores y las que realizan ambas actividades a la vez, así como por actividades económicas. Posteriormente se realiza un estudio sobre los ingresos de las empresas en función de su perfil internacional, también se analiza la distribución geográfica de las empresas internacionalizadas, tanto por número del total de empresa como en porcentaje y por último se obtiene los perfiles financieros de las empresas ecuatorianas, diferenciando su patrón comercial y también por industria. Los principales indicadores financieros utilizados son: la rentabilidad económica (ROA, del inglés return on total assets), rendimiento financiero (ROE, del inglés return on equity), Rotación del activo (RA), Beneficio neto sobre ventas (BNV) y Apalancamiento financiero (LEV) variables fundamentales que explican el desempeño financiero de la empresa.

2.3.2.1. Número de empresas internacionalizadas y tipo de actividad.

En la Tabla 2.1 se observa el perfil de las empresas ecuatorianas, en función de la actividad económica internacional de éstas. En esta tabla se aprecia, que principalmente las empresas ecuatorianas que participan en los mercados internacionales lo hacen a través de las importaciones, pues éstas en número de empresas, representan un 55,5% del total de actividad económica en el comercio exterior, seguida de aquellas empresas que realizan ambas actividades con el 36,7% y en menor medida aparecen las empresas que son solamente exportadoras con el 7,8%.

A nivel histórico, se aprecia un crecimiento en el número total de empresas registradas en el SRI, lo que muestra un incremento de la participación internacional de las empresas manufactureras ecuatorianas desde el inicio del periodo. Este incremento, de manera general, sigue el mismo orden manifestado anteriormente, es decir; se debe principalmente a un incremento de las empresas importadoras, seguidas de las que realizan las dos actividades a la vez, y en menor medida, las empresas que solamente exportan.

Por otro lado, las empresas que realizan ambas actividades, ha disminuido su participación porcentual entre los años 2002 hasta el 2011, del 40,37 % al 33,67%; y han subido en las empresas exportadoras del 7,37% al 7,87 y también en las importadoras de 7,37% a 7,88%.

Tabla 2. 1 Perfil comercial de las empresas ecuatorianas por años.

Año	Ambos		Exportador		Importador		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
2002	690	40,37	126	7,37	893	52,25	1709	100
2003	725	39,62	139	7,6	966	52,79	1830	100
2004	753	39,04	150	7,78	1026	53,19	1929	100
2005	779	38,28	158	7,76	1098	53,96	2035	100
2006	808	37,03	178	8,16	1196	54,81	2182	100
2007	841	36,27	185	7,98	1293	55,76	2319	100
2008	864	35,91	193	8,02	1349	56,07	2406	100
2009	886	34,99	203	8,02	1443	56,99	2532	100
2010	888	34,29	204	7,88	1498	57,84	2590	100
2011	889	33,94	206	7,87	1524	58,19	2619	100
Total	8123	33,67	1742	7,89	12286	55,46	22151	100

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

La Tabla 2.2 ofrece la descripción comercial en las categorías de quienes realizan ambas actividades, exportador e importador, por tipo de actividad. Se observa que,

relativizando el perfil comercial y tomando en cuenta la cantidad de firmas, la industria más internacionalizada se encuentra en la actividad de elaboración de productos alimenticios y de bebidas (D15), que representa el 20,4% del total, y sumadas a 4 actividades como: la fabricación de productos textiles (D17), las de edición e impresión y de reproducción de grabaciones (D22), la fabricación de sustancias y de productos químicos (D24), y la fabricación de productos de caucho y plástico (D25), representan más de la mitad de empresas; el 54,7% de las actividades internacionalizadas.

Al interior de la mayor actividad internacional, la D15, son los importadores los que representan la mayor cantidad de empresas con el 47,9%, seguida de ambas actividades con el 41,5% y finalmente los exportadores con el 10,6%. Con relación a las 4 actividades anteriormente mencionadas (D: 17, 22, 24 y 25), el orden de importancia del agente económico del comercio exterior se mantiene para quienes importan, seguido de quienes realizan ambas actividades y luego los exportadores a excepción de la fabricación de textiles (D17) cuyo orden son los importadores, los exportadores y ambos.

En contraposición, las actividades menos internacionalizadas son: Elaboración de productos de tabaco (D16), Cultivo y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y marroquinería y calzado (D19), Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear (D23), Fabricación de maquinaria de oficina contabilidad e informática (D30), Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones (D32), Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques (D34), Fabricación de otros tipos de equipo de transporte (D35), Reciclamiento (D37); todas éstas representan el 6,3% del total de empresas internacionalizadas.

Cabe destacar que las empresas importadoras, mantienen la hegemonía en número de empresas frente a las empresas que exportan y que realizan ambas actividades.

Tabla 2. 2 Perfil comercial de las empresas internacionalizadas, relativas al número de empresas y tipo de actividad económica, según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) versión 3. Años: 2002-2011.

Tipo de actividad económica.	Ambas		Exportador		Importador		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
D15. Elaboración de productos alimenticios y de bebidas	1875	0.42	476	0.11	2163	0.48	4514	100
D16. Elaboración de productos de tabaco.	10	0.50	0	0.00	10	0.50	20	100
D17. Fabricación de productos textiles.	575	0.46	99	0.08	567	0.46	1241	100
D18. Fabricación de prendas de vestir.	314	0.30	154	0.15	563	0.55	1031	100
D19. Cultivo y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y marroquinería y calzado.	106	0.32	47	0.14	181	0.54	334	100
D20. Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles, fabricación de artículos de paja y materiales trenzables.	300	0.54	136	0.24	120	0.22	556	100
D21. Fabricación de papel y de productos de papel.	298	0.56	20	0.04	216	0.40	534	100
D22. Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones.	448	0.27	98	0.06	1113	0.67	1659	100
D23. Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear.	43	0.42	5	0.05	55	0.53	103	100
D24. Fabricación de sustancias y de productos químicos.	1356	0.42	182	0.06	1661	0.52	3199	100
D25. Fabricación de productos de caucho y plástico.	577	0.39	27	0.02	892	0.60	1496	100
D26. Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	328	0.35	79	0.08	526	0.56	933	100
D27. Fabricación de metales comunes.	195	0.42	29	0.06	240	0.52	464	100
D28. Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	325	0.31	43	0.04	674	0.65	1042	100
D29. Fabricación de maquinaria y equipo.	439	0.43	47	0.05	507	0.50	1021	100
D30. Fabricación de maquinaria de oficina contabilidad e informática.	9	0.22	0	0.00	32	0.78	41	100
D31. Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos.	185	0.29	10	0.02	439	0.69	634	100
D32. Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones.	14	0.15	0	0.00	77	0.85	91	100
D33. Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes.	188	0.24	31	0.04	565	0.72	784	100
D34. Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques.	142	0.34	29	0.07	247	0.59	418	100
D35. Fabricación de otros tipos de equipo de transporte.	59	0.22	17	0.06	197	0.72	273	100
D36. Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P.	315	0.27	203	0.17	648	0.56	1166	100
D37. Reciclamiento.	22	0.20	10	0.09	79	0.71	111	100
Total	8123	0.37	1742	0.08	12286	0.57	22151	100

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

En las siguientes figuras, se encuentran los porcentajes de empresas que participan en las actividades económicas internacionalizadas, para cada categoría de las empresas descritas en el comercio exterior, es decir; las empresas exportadoras, las importadoras y quienes realizan ambas actividades. Se aprecia que en el caso de las empresas que realizan ambas actividades, su mayor porcentaje se encuentra en las industrias: D15, D24, D17, y D29, quienes juntas representan más del 50% (52,3%), de todas las actividades económicas. Para el caso de las exportadoras son las industrias D15, D36, D24 y D18 que juntas suman el 58,3% del total y para las importadoras las industrias son: D15, D24, D29, D36, D17 y D18 quienes suman el 53,8% de todas las actividades económicas. Se destaca como factor común de las tres categorías de empresas (importadoras, exportadoras y ambas), a dos de las actividades económicas, la D15 y la D24, mismas que se encuentran en su mayor porcentaje de participación.

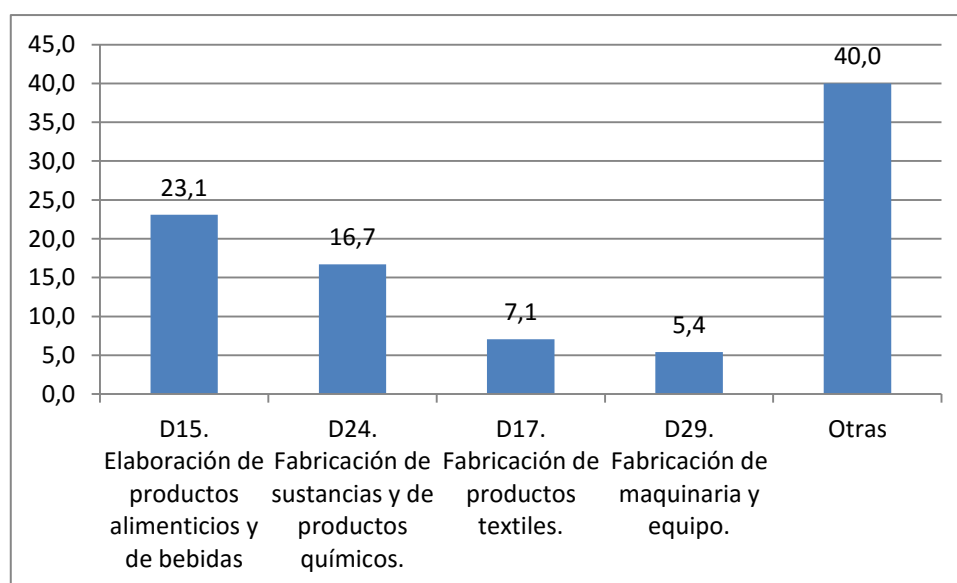


Figura 2. 1 Porcentaje de participación de las empresas que realizan ambas actividades económicas. 2002-2011.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

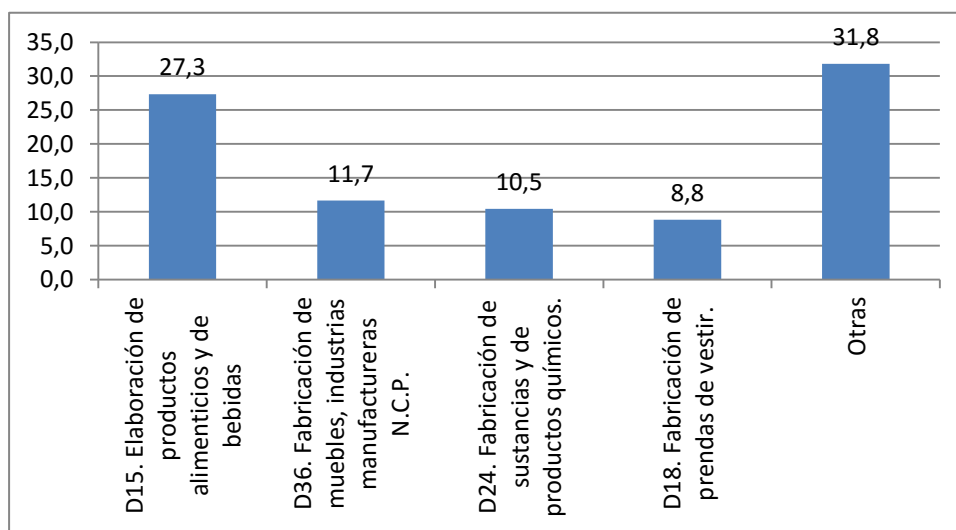


Figura 2. 2 Porcentaje de participación de las empresas exportadoras en las actividades económicas. 2002-2011.

Fuente: Servicio de Rentas internas (2012).

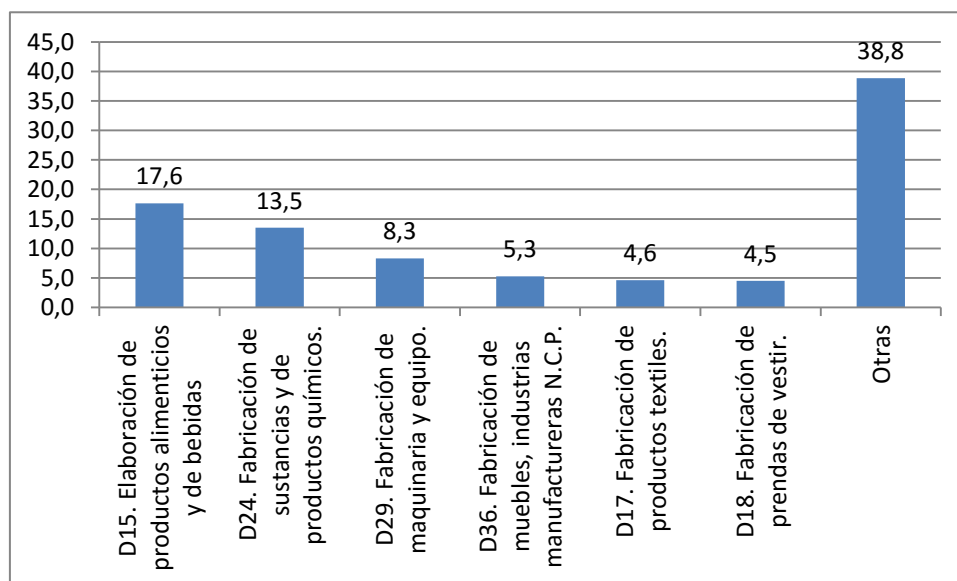


Figura 2. 3 Porcentaje de participación de las empresas importadoras en las actividades económicas. 2002-2011

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

2.3.2.2. Los ingresos en las empresas internacionalizadas.

En la siguiente ilustración, muestra la evolución de los ingresos de las empresas manufactureras ecuatorianas diferenciando entre aquellas empresas que exportan, importan y las que realizan ambas actividades. Si se toma en cuenta la tabla 1, podría pensarse que son los importadores los que obtienen mayores ingresos debido a que mantienen la mayor cantidad de empresas internacionalizadas, pero como se observa en la tabla, aquellas empresas que obtienen mayores ingresos, y que con el tiempo, han incrementado mayormente sus ingresos y de manera apreciable, han sido las empresas que realizan ambas actividades, en cantidad de ingresos le siguen los importadores y por último de los exportadores. Cabe destacar que los ingresos en promedio de estas empresas han sido crecientes en todo el periodo para los tres tipos de empresas.

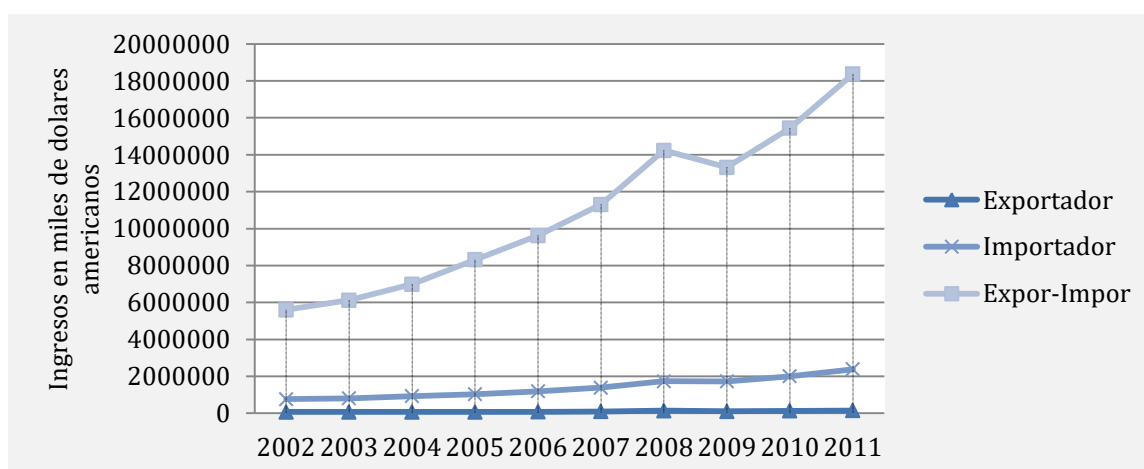


Figura 2. 4 Evolución de los ingresos en las empresas internacionalizadas (en miles de dólares a precios corrientes).

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

2.3.2.3. Distribución geográfica de la industria manufacturera.

Las diferencias territoriales desempeñan un papel fundamental para la creación y supervivencia de las empresas, por las ventajas comparativas que tienen los distintos territorios, que hacen poseer un mayor/menor apoyo para la competitividad, por las externalidades positivas (o economías externas) que provocan.

La instalación de una empresa en determinado territorio, puede ser por detalles hasta subjetivos como el gusto del empresario (Alonso y Galve 2008) pero en general, la literatura tiende a explicar las condiciones económicamente objetivas, que cuando se instala una empresa, lo hace por la disponibilidad de mano de obra, la adquisición de insumos, por la infraestructura para el comercio exterior, en general por las externalidades positivas que posee ese territorio que dan “economías de aglomeración”, mismas que influyen en la supervivencia y el crecimiento de las empresas, éstas economías de aglomeración, en general se dividen a dos tipos de economías: las Economías de *localización* que son las economías que surgen de la aglomeración de actividades económicas similares, en donde se destaca la “especialización”, los menores costos de transporte, de insumos, entre otros; y las economías de *urbanización* que se derivan de la concentración de actividades diferentes en un mismo lugar, donde lo que predomina es la “diversidad” (Rodríguez, 2008) y que deviene en una mayor cobertura de servicios básicos, institucionales como el sistema educativo, del sistema de la ciencia y la tecnología y el mercado de la fuerza de trabajo (Consejo Económico Social, 2005), que sumadas a la dotación de infraestructura referidos a la “era de la informática” como la transmisión de datos, y los centros de investigación, potencialmente serían ventajas comparativas de una región frente a otra, dando lugar a productos diferenciados y a tecnologías de producción propias.

En el caso del Ecuador, las ciudades de Quito y Guayaquil son las que mayores externalidades ofrecen. Históricamente, Quito ha sido la capital de la República y el centro administrativo-político, y Guayaquil ha sido el centro económico, debido a que se encuentra cerca de la cuenca del río Guayas, lugar donde se produce buena parte de los productos agrícolas de exportación ecuatorianos, y por la existencia del principal puerto marítimo, hoy denominado: “Libertador Simón Bolívar”, lugar por donde salen la mayoría de las exportaciones.

Estas dos ciudades, Quito y Guayaquil, son capitales de provincia de Pichincha y Guayas respectivamente y son las más numerosas en número de habitantes³⁵. Cobran importancia en las manufacturas gracias al proceso de industrialización de la décadas de los 60 y en especial de los 70, en la que tuvo que ver la participación de las rentas del estado, que con los ingentes recursos petroleros realizó considerables inversiones en infraestructura vial y energética, además de entrega de subsidios tanto al consumidor como al productor, lo que ayudó al fortalecimiento de las empresas de estas dos provincias. (Guerra, 2001).

La base histórica del capital industrial de estas dos provincias deviene principalmente de industrias cuyos propietarios forman parte de estratos de la oligarquía agro-exportadora ecuatoriana, quienes participaron en industrias procesadoras de caña de azúcar, cacao, café, entre otras. Cierta estamento de la burguesía importadora como fue las empresas de fabricación de textiles, refrigeradoras, cocinas, entre otros, y una parte de los terratenientes que participaron especialmente en la agroindustria como las de conservas, los productos lácteos, la extracción y

³⁵ Ecuador, actualmente se divide en 24 provincias, 226 cantones y 1500 parroquias, cada provincia corresponde a la suma de dos o más cantones, y cada cantón se divide en parroquias. Con la nueva constitución realizada en el año 2008, se crea una nueva unidad territorial denominada “Regiones”, la suma de provincias conforman una Región autónoma. Y existen 7, además; existen 2 distritos metropolitanos: Quito y Guayaquil, y un Régimen especial: Galápagos. Según el último Censo de Población y Vivienda realizado en el 2010, el Ecuador tiene 14306876 habitantes, de los cuales, Guayas posee 3645483 habitantes Pichincha 2576287 habitantes (INEC. en: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>).

refinación de aceite de palma africana, y por supuesto; participaron también ciertos grupos financieros (Moncada, 1980).

En la siguiente tabla 2.3, se observa la distribución por provincias y número de empresas, y se aprecia una concentración geográfica en pocas provincias. En el país existen 24 provincias, de las cuales 20 están internacionalizadas, y en particular, son dos provincias las de Pichincha y Guayas, donde se encuentran el mayor número de empresas con actividades en el comercio exterior.

Tabla 2. 3 Perfil comercial en la distribución por provincias. En porcentajes.

Provincia	Total	Número			Porcentajes		
		Importador	Exportador	Ambos	Importador	Exportador	Ambos
Azuay	1240	711	106	423	0.57	0.09	0.34
Bolívar	13	13	0	0	1	0	0
Cañar	60	21	9	30	0.35	0.15	0.5
Carchi	39	34	0	5	0.87	0	0.13
Cotopaxi	126	81	9	36	0.64	0.07	0.29
Chimborazo	92	48	24	20	0.52	0.26	0.22
El Oro	245	149	27	69	0.61	0.11	0.28
Esmeraldas	189	121	6	62	0.64	0.03	0.33
Guayas	7629	4202	523	2904	0.55	0.07	0.38
Imbabura	167	94	9	64	0.56	0.05	0.38
Loja	139	92	10	37	0.66	0.07	0.27
Los Ríos	110	31	21	58	0.28	0.19	0.53
Manabí	819	259	208	352	0.32	0.25	0.43
Pastaza	20	0	10	10	0	0.5	0.5
Pichincha	10284	5931	691	3662	0.58	0.07	0.36
Tungurahua	625	323	60	242	0.52	0.1	0.39
Galápagos	6	6	0	0	1	0	0
Orellana	11	11	0	0	1	0	0
Santo domingo							
los Tsáchilas	170	84	22	64	0.49	0.13	0.38
Santa Elena	100	37	3	60	0.37	0.03	0.6

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

Los mapas de las figuras 2.5, muestran la distribución geográfica del número de empresas por provincias en función de la descripción del comercio exterior, es decir; de las empresas que realizan ambas actividades a la vez, las de exportación y las de importación;

refiriéndome a las empresas que realizan ambas actividades, las provincias de Pichincha tiene el 45,2%, el Guayas el 35,8; y seguidas muy de lejos por el Azuay con el 5,2%, que sumadas resulta el 86,2% del total de empresas en las provincias. En el caso de las empresas importadoras, en las provincias cuyo mayor número de empresas están presentes en los mercados internacionales, son Pichincha con 48,4% y Guayas con 34,3%, seguidas de Azuay con 5,8%, quienes sumadas representan el 88,5% de todas las provincias. Finalmente, en las empresas de exportación, las provincias de Pichincha el 39,8% Guayas alcanza el 30%; y Manabí el 12%; que sumadas representa el 88,5% del total de empresas exportadoras.

Los mapas de las ilustraciones 2.6, muestra la concentración geográfica por provincias, entre los diversos tipos de empresas internacionalizadas, y se aprecia que las provincias que más empresas realizan ambas actividades, se encuentra son Los Ríos con 53% y Manabí con 43%. En el caso de las empresas importadoras, existe una mayor diversificación, ya que se encuentran en Carchi, con un 87%, seguida de Loja con 66%, Cotopaxi con 64% y Esmeraldas 64% y Chimborazo con 52%. Finalmente, la mayor cantidad de empresas de exportación por provincia están en Chimborazo con 26% y Manabí con 25%.

CAPÍTULO 2. PERFIL DE LA EMPRESA CON ÉNFASIS EN VARIABLES FINANCIERAS.

Ambas actividades

Importadores

Exportadores.

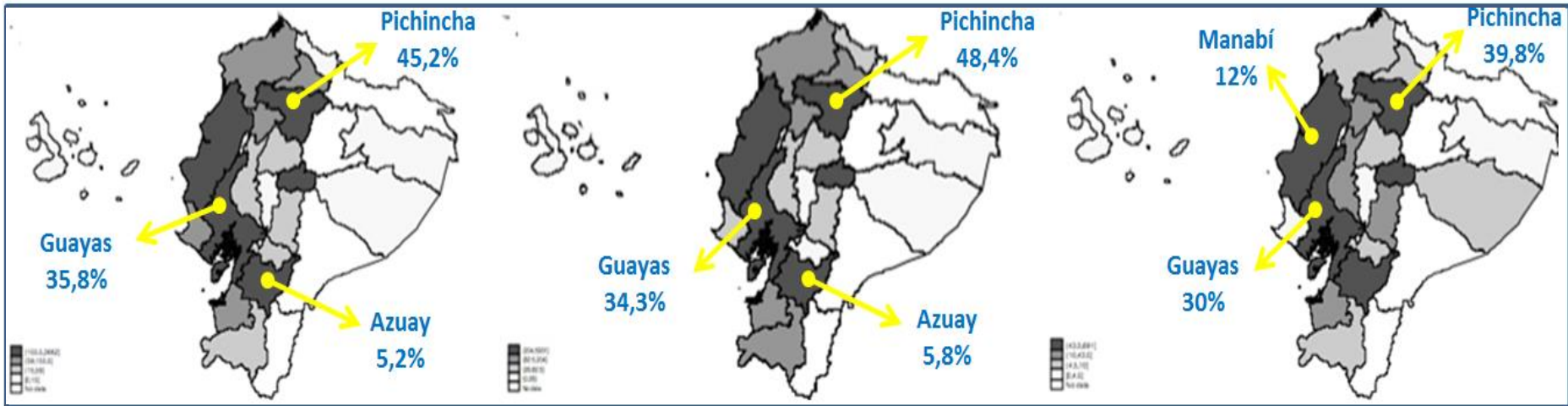


Figura 2. 5 Distribución geográfica de las empresas internacionalizadas, por número de empresas. 2002-2011.

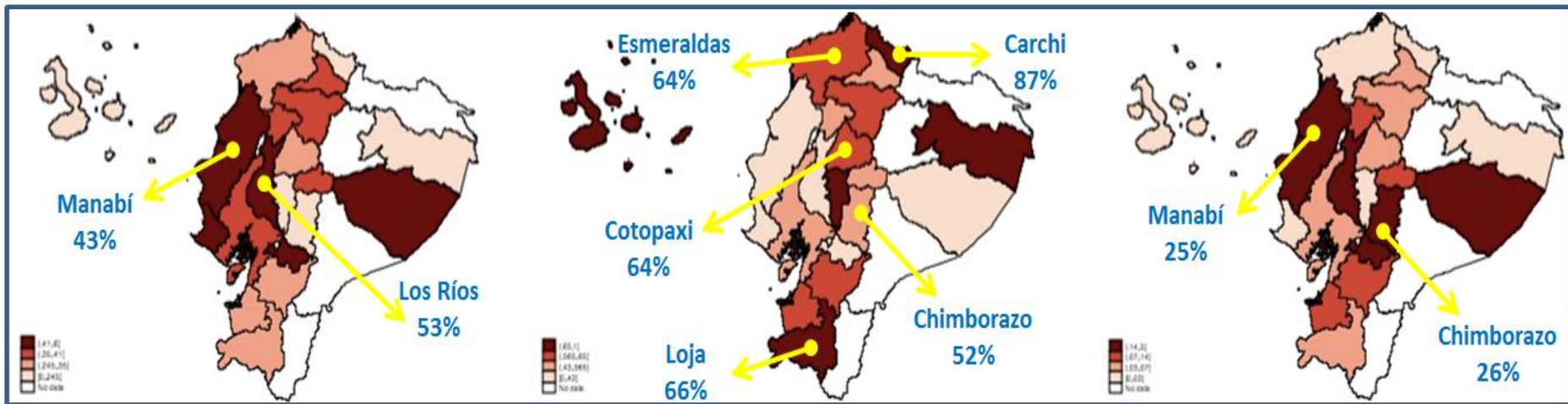


Figura 2. 6 Concentración por provincia, de los perfiles comerciales de las empresas internacionalizadas. 2002-2011.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012)

2.3.2.4. Perfil financiero de las empresas.

Los índices o ratios financieros sirven de unidades contables de medida y comparación que nos permiten saber cómo se encuentra financieramente las empresas. Se destaca que la base de datos del SRI, no contiene la desagregación de las variables sino solo a nivel agregado; por eso los índices se usan de esta manera, por ejemplo:

El índice de rentabilidad económica (ROA), también llamado rentabilidad de la los activos, sirve para saber lo eficiente que es una empresa gestionando sus recursos, para ello, se divide al beneficio neto sobre los activos, y nos muestra cual es la rentabilidad de la empresa, independientemente de cómo se financie.

$$ROA = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activos Totales}} \quad (1)$$

El índice Rendimiento financiero (ROE), también llamado, rendimiento sobre el patrimonio, estima el rendimiento obtenido por la inversión de los propietarios de la empresa³⁶, y se obtiene dividiendo el beneficio neto sobre el patrimonio neto.

$$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}} \quad (2)$$

También se obtiene la Rotación de activos (RA), para determinar la eficiencia del uso de los activos de las empresas frente a la generación de ventas, para esto se dividen las ventas netas sobre el total de sus activos. Es un complemento del ratio de rentabilidad económica, y su resultado se mide en número de veces, es decir; cada cuánto tiempo, los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo.

³⁶ Esta razón mide los rendimientos obtenidos por los accionistas tanto preferentes como comunes. Incluye los dividendos de acciones preferentes en la cifra de utilidades y las acciones preferentes en el valor del capital contable, pero, debido a que la cantidad de acciones preferentes y el impacto que producen sobre una empresa son escasos o inexistentes, la fórmula utilizada se considera una buena aproximación del rendimiento de los propietarios verdaderos, es decir, de los accionistas comunes. Lawrence (2003).

$$RA = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos totales}} = \text{No. de veces} \quad (3)$$

El beneficio neto que ofrece las ventas (BNV), es un ratio que muestra la relación entre el margen de beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, este ratio se obtiene dividiendo el beneficio neto sobre sus ventas netas.

$$BNV = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas Netas}} \quad (4)$$

Los indicadores financiero-contables se dividen en diferentes grupos, y en el grupo del apalancamiento financiero, se incluye el índice activos sobre patrimonio neto (LEV), que permite ver a la empresa el porcentaje de los activos que es financiado con el patrimonio neto, y con ello indirectamente ver el nivel de endeudamiento hacia terceros, porque cuanto más elevado sea este índice mayor será la ponderación de los pasivos en el balance de una empresa, por esto, para que exista el efecto “apalancamiento”, en la estructura financiera de la empresa debe utilizar deuda, porque en caso contrario no existe el efecto palanca y el rendimiento financiera coincide con la rentabilidad económica (Sánchez, 2002). El rendimiento será positivo si amplifica el ROE, es decir; supera al costo financiero, caso contrario será negativo.

Su fórmula es: Activos totales para el patrimonio neto.

$$LEV = \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}} \quad (5)$$

La Tabla 2.4, muestra la relación de los índices financieros mencionados, diferenciando el perfil comercial de las empresas y las actividades económicas. Así, en cuanto al ROA, también conocido como rentabilidad sobre los activos, es un índice que determina la eficacia de la gerencia para obtener beneficios con sus activos disponibles; cuánto más alto sea éste índice mejor, pues estará indicando, que la empresa ha obtenido un

mayor beneficio con menos activos (Lawrence, 2003). En este caso, el valor más alto en promedio lo obtienen aquellas empresas que realizan ambas actividades de comercio exterior obteniendo un 5,65%, le siguen los importadores con 4,69% y posteriormente los exportadores con un 3,7%.³⁷

El ROE, mide la rentabilidad del capital aportado por los inversionistas, y al igual que el índice anterior, cuanto más alto sea mejor, puesto que mide el rendimiento que están obteniendo los accionistas por los capitales propios (Patrimonio Neto), es decir; por su dinero invertido, que incluye los beneficios no repartidos. En este caso el rendimiento más alto en promedio lo obtienen los importadores con 26,8%, seguido por quien realiza ambas actividades con 21,8% y luego por los exportadores con 15,7%

El índice RA significa, cuántas veces la empresa puede vender un valor igual a la inversión realizada, en un período de tiempo; en este caso, la rotación más alta la tienen los importadores, con el valor de 14,3 que son las veces que en promedio están colocando entre sus clientes el valor de sus inversiones efectuadas, que trasladada a días (360/14,3) significa que los activos rotan alrededor de 25 días. Le siguen en importancia los exportadores con 2,8, y finalmente quienes realizan ambas actividades con 1,7.

El índice BNV, es un ratio que significa, el beneficio total obtenida por la empresa, por cada unidad monetaria vendida; un ratio elevado es positivo, porque expresa la eficiencia de la empresa en sus operaciones, ya que incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera costos/gastos. En este caso quien tiene una mayor rentabilidad en

³⁷ Cabe anotar que el ROA y el RA, son ratios que van a variar con más disimilitud, porque dependen de la industria y del sector de la empresa analizada y hay industrias en la que requieren una inversión inicial mayor, por ejemplo más de equipo y maquinaria, y por tanto, se obtendrá unos retornos sobre la inversión menores, así como un RA menor (Lawrence 2003).

promedio son las empresas que realizan ambas actividades con 3,7%, le siguen los exportadores con 3,4%, y los importadores con 2,7%.

Finalmente, se calcula el apalancamiento financiero (LEV), llamado así porque se lo relaciona con el efecto que el endeudamiento provoca en el rendimiento financiero, su nivel óptimo va a depender, del importe que pueda devolver en forma de intereses, y si el apalancamiento (endeudamiento) es positivo, es decir; incrementa el ROE (Gironella, 2005). Las empresas más apalancadas en orden de importancia están las importadoras con 23,5 las que realizan ambas actividades con 15,7 y las exportadoras con 12,2, y esto significa que las empresas internacionalizadas están bastante apalancadas, es decir; bastante endeudadas, pues en el último caso, por cada euro que tienen en Patrimonio neto, mantienen 12,2 en activos.

De manera general, el coste financiero de la deuda (Gastos financieros/Pasivo), debe ser menor que el ROA, porque la diferencia incrementa el rendimiento financiero (ROE), pero si el $ROE = ROA$, no existe el efecto palanca, por esta razón; se puede comprobar el “efecto palanca” de una manera fácil, y es dividiendo al ROE para el ROA (ROE/ROA), y si su resultado es mayor a uno, a la empresa le convendría seguir endeudada a las tasas de interés actuales, porque aumentaría el rendimiento de sus inversiones; en este caso los resultados para los importadores, los exportadores y quienes realizan ambas actividades son: 3,9; 4,2 y 5,7; respectivamente.

En la misma tabla, se observa los resultados por industrias, y se observa que la mayor rentabilidad económica (ROA), la tienen los sectores D37: Reciclamiento, D16: Elaboración de productos de tabaco, y D33: Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes, con 9,7%, 9,4%; y 7,4% respectivamente.

Por otro lado, el más alto ROE lo tienen las actividades económicas D30: Fabricación de maquinaria de oficina contabilidad e informática; D29: Fabricación de maquinaria y equipo, y D33; con: 39,1%; 37,7%; y 35,9% respectivamente.

El RA, así como el ROA son ratios que dependen de la industria y del sector de la empresa analizada, ya que hay industrias en la que requieren una inversión inicial mayor, en particular en activos fijos, lo que hace que se obtenga menores retornos tanto frente a las ventas (RA) como frente al beneficio (ROA), puesto que; en estos casos, el valor del activo es alto. El más alto RA lo tienen las actividades: D37; D30 y D33, con 3,8; 3,2; y 3,1 veces en un año, respectivamente. En 3,1; significa que el activo se ha recuperado 3,1 veces vía ventas.

En la misma tabla 2.4, con relación al BEV, las actividades que mayor margen lo obtienen son la D23: Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear, D26: Fabricación de otros productos minerales no metálicos, y D32: Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, con 4,8%; 4,2% y 3,6% respectivamente.

Finalmente en cuanto al LEV, las industrias más apalancadas son la D21: Fabricación de papel y de productos de papel, con 52,1; la D30 con 40,6; y la D15: Elaboración de productos alimenticios y de bebidas; con un valor 40,5; también significa, que son las industrias más endeudadas, pero al mantener altos porcentajes de beneficio frente a su Patrimonio neto (ROE) con 28,5%; 39,1% y 27,7% respectivamente, significa que su apalancamiento es positivo y se comprueba al aplicar la fórmula para ver el “efecto palanca” y al dividir ROE/ROA, resulta para las actividades D21, D30 y D15: 6,6; 10; 5,8.

Tabla 2. 4 Valores financieros de las empresas internacionalizadas, por patrón comercial y por industria: ROA, ROE, RA, BNV, LEV. CIU revisión 3. Años 2002-2011.

Años: 2002-2011	ROA medio	ROE medio	RA medio	BNV medio	LEV medio
Ambos	0,0565	0,218	1,655	0,037	15,819
Exportadora	0,0370	0,157	2,786	0,034	12,176
Importador	0,0469	0,268	14,33	0,027	23,593
Sector					
D15. Elaboración de productos alimenticios y de bebidas	0,048	0,277	2,461	0,034	40,508
D16. Elaboración de productos de tabaco.	0,094	0,145	0,684	0,158	2,181
D17. Fabricación de productos textiles	0,044	0,173	11,90	0,033	11,008
D18. Fabricación de prendas de vestir	0,039	0,181	1,414	0,027	11,144
D19. Cultivo y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y marroquinería y calzado.	0,034	0,187	1,282	0,027	8,526
D20. Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles, fabricación de artículos de paja y materiales trenzables	0,032	0,254	1,574	0,025	11,854
D21. Fabricación de papel y de productos de papel.	0,043	0,285	1,601	0,027	52,146
D22. Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones.	0,045	0,222	1,877	0,028	8,302
D23. Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear.	0,052	0,205	1,862	0,048	17,974
D24. Fabricación de sustancias y de productos químicos	0,053	0,220	1,992	0,032	12,701
D25. Fabricación de productos de caucho y plástico.	0,050	0,202	1,728	0,031	15,976
D26. Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	0,052	0,191	1,544	0,042	19,666
D27. Fabricación de metales comunes.	0,049	0,212	1,627	0,032	26,483
D28. Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	0,055	0,229	2,021	0,031	11,012
D29. Fabricación de maquinaria y equipo	0,052	0,377	2,538	0,031	20,225
D30. Fabricación de maquinaria de oficina contabilidad e informática.	0,039	0,391	3,184	0,015	40,648
D31. Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos.	0,061	0,200	2,393	0,033	9,656
D32. Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	0,057	0,238	2,833	0,036	24,373
D33. Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes.	0,074	0,359	3,051	0,034	10,353
D34. Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques.	0,053	0,226	1,968	0,026	7,659
D35. Fabricación de otros tipos de equipo de transporte.	0,048	0,227	2,148	0,033	11,783
D36. Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P.	0,037	0,169	2,191	0,030	12,075
D37. Reciclamiento	0,097	0,433	3,807	0,017	17,611

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

2.4. Metodología.

Siguiendo los estudios que analizan el estatus comercial y las características de las empresas, se calcula la prima financiera de las empresas exportadoras y las que realizan ambas actividades a la vez, es decir; los importadores-exportadores de manera conjunta, comparadas con aquellas que realizan actividades de importación.

Para determinar dicho valor, se regresa la variable a explicar, que en este caso son variables financieras, que utilizan como variables explicativas a variables ficticias que recogen el estatus de exportador e importador-exportador como empresas internacionalizadas, además de otras variables de control.

El objetivo, es por tanto, intentar confirmar la existencia de una prima en la exportación y en la importación-exportación comparándolas con la categoría de referencia que en este caso serán las empresas importadoras, y ver si los resultados van en línea con el resto de literatura empírica relacionada como se encuentra en Bernard et al, (2007), Altomonte y Békés (2010), Muûls y Pisu (2007) y servirán para una mejor comprensión del comportamiento de las empresas ecuatorianas que participan en los mercados internacionales.

Para esto, obtenemos la prima(s) a través de la estimación de la siguiente ecuación, en donde las variables dependientes son diferentes medidas financieras como ROA, ROE, entre otras, y como variables explicativas se incluyen variables ficticias anteriormente manifestadas, y que recogen su estatus internacional.

La ecuación estimada es:

$$\ln F_{ikt} = \alpha_0 + \alpha_1 d_{ikt}^{xo} + \alpha_2 d_{ikt}^{xmo} + \gamma_i + \phi_k + \delta_t + \varepsilon_{i,t} \quad (7)$$

Donde:

$\ln F_{ikt}$ = es un vector de características financieras de la empresa correspondiente al sector i , localizada en la provincia k en el momento temporal t , utilizando como variables dependientes el índice de rentabilidad económica (ROA), también se utiliza el retorno sobre el capital (ROE), el rendimiento sobre activos (RA), el beneficio neto sobre ventas (BNV) y el apalancamiento financiero (LEV).

Como variables explicativas incluimos:

$d_{i,k,t}^{xo}$ = variable ficticia que toma el valor de 1, si la empresa sólo exporta (x), y 0 en caso contrario.

$d_{i,k,t}^{xmo}$ = variable ficticia que toma el valor de 1 si la empresa exporta-importa a la vez (xm), y 0 en caso contrario.

En consecuencia, el grupo de control son las empresas que realizan actividades de importación. Se incluyen efectos fijos correspondientes al sector económico y la de provincia, para tener en cuenta aquellos efectos no observados que son específicos a la industria y a la geografía económica que no cambian con el tiempo, y efectos que son comunes en todas las industrias y provincias pero son variables en el tiempo. El primero podría ser un indicador de ventajas comparativas específicas, el segundo ventajas de localización y el tercero, controles sobre el ciclo económico. Los tres tipos de efectos también sirven como control de posibles errores de medición.

γ_i = son variables ficticias para los distintos tipos de actividad económica.

ϕ_k = son variables ficticias para las distintas provincias

δ_t = son variables ficticias temporales.

Como apoyo para el análisis, podemos explotar la información que nos proporciona la base de datos descomponiendo ambas variables dependientes en sus componentes financieros:

Si a la ecuación (1) realizamos la siguiente multiplicación:

$$ROA = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activos Totales}} * \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Ventas Netas}} * \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales}}$$

El ROA, puede ser descompuesto en dos componentes:

$$ROA = \underbrace{\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas Netas}}}_{\text{BNV}} * \underbrace{\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}}_{\text{RA}} \quad (8)$$

La primera fracción es el beneficio sobre ventas (BNV) anteriormente manifestado, la segunda fracción, también es una fórmula conocida, es la Rotación del Activo (RA), y si a la ecuación 8, le tomamos en logaritmos, quedaría como la suma de los logaritmos del BNV, y de la RA, que es la manera como se utilizará para el análisis.

$$\text{LnROA} = \text{LnBNV} + \text{LnRA} \quad (9)$$

Y si a la ecuación (2) realizamos la siguiente multiplicación:

$$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}} * \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Ventas Netas}} * \frac{\text{Activos Total}}{\text{Activos Total}}$$

El ROE, puede ser descompuesto en tres componentes:

$$ROE = \underbrace{\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas Netas}}}_{\text{BNV}} * \underbrace{\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}}_{\text{RA}} * \underbrace{\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}}_{\text{LEV}} \quad (10)$$

Eficiencia operativa

Eficiencia uso activos

Apalancamiento

ROA

Es decir; el ROE descompuesto en el producto del BNV por la RA y por el LEV; cabe resaltar que los dos primeros componentes (BNV, RA), es el ROA. Y si a la ecuación 10, le tomamos en logaritmos (como se hizo anteriormente con el ROA), quedaría como la suma de cada una de las fracciones, y que es la manera como se utilizará para el análisis.

Matemáticamente se expresa como:

$$\text{LnROE} = \text{LnBNV} + \text{LnRA} + \text{LnLEV} \quad (11)$$

Adicionalmente, se analiza si existen beneficios específicos en los sectores que concentran un mayor número de empresas con actividad internacional (D15: Elaboración de productos alimenticios y de bebidas, y D24: Fabricación de sustancias y de productos químicos). Para ello, haremos actuar a las variables relativas al perfil de internacionalización de las empresas es decir; exportadoras y las que realizan ambas actividades a la vez, tomando como referencia a las que importan; con las variables ficticias correspondientes a ambos sectores mencionados. Análogamente, buscaremos beneficios específicos para la localización de las empresas en las dos principales provincias: Pichincha y Guayas.

2.5. Resultados.

En las siguientes tablas, se presentan resultados de las estimaciones de la ecuación 7, por el método denominado: de panel con efectos aleatorios. También se presentan los resultados de las ecuaciones transformadas numeradas cómo 9 y 11.

Así, en la Tabla 2.5, se aprecia los resultados de la rentabilidad económica, expresada como LnROA, en adelante “ROA”, que mide la eficiencia operativa de la empresa en el uso de sus recursos económicos. Para el caso de las empresas que exportan, el ROA tiene un impacto negativo significativo que resulta ser menor frente a las empresas que solo importan,

esto significa que existe una menor rentabilidad económica, con los siguientes detalles: a) que se mantiene la significancia del efecto diferencial negativo cuando se introduce la variable ficticia de provincia (columna 2), y b) que esta significancia desaparece cuando se incluye la variable ficticia de sector (columnas 3) así como cuando se introducen ambas variables a la vez (provincia y sector, columna 4). Para el caso de las empresas que realizan ambas actividades a la vez, es decir; las que importan-exportan; el coeficiente muestra una *prima de rentabilidad* con respecto a las que únicamente importan (columna 1), y se mantiene esta *prima* cuando se introduce la variable ficticia de geografía económica (columna 2) y *también* sectores económicos (columnas 3), así como cuando se introducen ambas variables a la vez (geografía y sectores, columna 4).

En el caso del rendimiento financiero expresado como LnROE, en adelante “ROE”, que mide el rendimiento financiero, es decir; el retorno de la inversión realizada por los accionistas, sólo se observa un efecto significativo negativo en las empresas exportadoras con respecto a las importadoras (columna 5), mismo que se mantiene al ingresar las variables ficticias de geografía económica (columna 6) pero desaparece cuando se incluyen variables ficticias sectoriales (columna 7).

CAPÍTULO 2. PERFIL DE LA EMPRESA CON ÉNFASIS EN VARIABLES FINANCIERAS.

Tabla 2. 5 Primas de rentabilidad económica y rendimiento financiero en las empresas internacionalizadas.*Estimación: datos de panel con efectos aleatorios. Años 2002-2011.*

VARIABLES	ln(ROA)				ln(ROE)			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
exporter	-0.00712* (0.00365)	-0.00695* (0.00371)	-0.00348 (0.00370)	-0.00351 (0.00375)	-0.0301** (0.0150)	-0.0287* (0.0151)	-0.0238 (0.0152)	-0.0232 (0.0154)
ambos	0.0128*** (0.00208)	0.0129*** (0.00209)	0.0140*** (0.00210)	0.0141*** (0.00211)	0.00880 (0.00849)	0.00972 (0.00851)	0.0106 (0.00862)	0.0115 (0.00864)
Constant	0.0114*** (0.00189)	0.00422 (0.00434)	0.00253 (0.0223)	-0.00498 (0.0227)	0.0551*** (0.00725)	0.0392** (0.0176)	0.242*** (0.0918)	0.220** (0.0933)
Ef. Año	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Ef. Provincia	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí
Ef. Sector	No	No	Sí	Sí	No	No	Sí	Sí
Observations	21,757	21,757	21,757	21,757	21,036	21,036	21,036	21,036
Number of id	2,741	2,741	2,741	2,741	2,704	2,704	2,704	2,704
rho	0.377	0.378	0.373	0.374	0.441	0.440	0.440	0.439
P	0	0	0	0	0	0	0	0
chi2	3377	3393	3431	3445	2884	2909	2910	2933
r2_w	0.152	0.152	0.152	0.152	0.124	0.124	0.124	0.124
r2_b	0.00449	0.00735	0.0162	0.0197	0.0942	0.103	0.102	0.110
r2_o	0.0950	0.0972	0.102	0.105	0.112	0.115	0.115	0.118

Errores estándar en paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Servicio de Rentas Internas.

CAPÍTULO 2. PERFIL DE LA EMPRESA CON ÉNFASIS EN VARIABLES FINANCIERAS.

En la tabla 2.6, se analiza el efecto asociado en las empresas que se encuentran ubicadas en forma particular en las mayores provincias internacionalizadas, es decir; en: Pichincha y Guayas (*prov_exp*, y *prov_ambos*), y también en forma particular, en las empresas que participan en los sectores económicos más internacionalizados (*inds_exp*, y *inds_ambos*) como son los sectores: D15: Elaboración de productos alimenticios y de bebidas; y D24: Fabricación de sustancias y de productos químicos. Es decir; se introducen variables ficticias particulares de provincias y de sector y se encuentra que:

Respecto al ROA y tomando como referencia a los importadores, se observa que tanto las empresas exportadoras cuanto quienes realizan ambas actividades a la vez, no tienen una prima de rentabilidad en función de su ubicación geográfica particular (*prov_export* y *prov_ambos*, columna 1). También se observa, que las empresas exportadoras son menos rentables que las importadoras salvo en los sectores D15 y D24, en los cuales la *prima de rentabilidad* es positiva (columna 2), y en el caso de las empresas que realizan las dos actividades a la vez, existe una *prima de rentabilidad* respecto a las importadoras y que esta *prima* es mayor en los dos sectores particulares considerados (columna 2).

Respecto al ROE, se observa que las empresas exportadoras nuevamente presentan una rentabilidad menor que las importadoras, pero sí existe una *prima de rendimiento* en las actividades D15 y D24. Para el caso de las empresas que realizan ambas actividades, existe una *prima de rendimiento* en los sectores específicos D15 y D24 (columna 4).

Tabla 2. 6 Primas en provincias y sectores específicos, en las empresas internacionales. Estimación: datos de panel con efectos aleatorios. Años 2002-2011.

VARIABLES	ln(ROA)		ln(ROE)	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Exportador	-0.0113 (0.00734)	-0.00943** (0.00474)	-0.0127 (0.0302)	-0.0458** (0.0195)
Ambos	0.00719 (0.00496)	0.0101*** (0.00264)	-0.00964 (0.0203)	-0.00243 (0.0108)
<i>prov_exp</i>	0.00995 (0.00850)	-	-0.0163 (0.0350)	-
<i>prov_ambos</i>	0.00841 (0.00546)	-	0.0258 (0.0224)	-
<i>inds_exp</i>	---	0.0163** (0.00764)	---	0.0622** (0.0314)
<i>inds_ambos</i>	---	0.0112** (0.00439)	---	0.0395** (0.0180)
Constante	0.00580 (0.00518)	-0.000708 (0.00508)	0.0473** (0.0212)	0.0274 (0.0207)
Ef. Año	Sí	Sí	Sí	Sí
Ef. Sector	Sí	Sí	Sí	Sí
Ef. Provincia	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	21,757	21,757	21,036	21,036
Número de id	2,741	2,741	2,704	2,704
Rho	0.374	0.373	0.439	0.439
P	0	0	0	0
chi2	3448	3454	2935	2941
r2_w	0.152	0.152	0.124	0.124
r2_b	0.0204	0.0223	0.111	0.113
r2_o	0.105	0.106	0.118	0.118

Errores estándar en paréntesis. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

En la tabla 2.7, se presenta el análisis de la descomposición del ROA y el ROE en sus componentes financieros. Se sabe que el $\ln\text{ROA} = \ln\text{BNV} + \ln\text{RA}$, en adelante “BNV y RA”, y que; si se suma el $\ln\text{Lev}$ en adelante “LEV”, resulta el ROE.

En la mencionada tabla se observa, que tomando como referencia a las empresas importadoras, existe una *prima de rentabilidad* al interior del ROE, en las empresas que realizan ambas actividades pero, ésta proviene solo del BNV, (no del RA, columna 1).

En cuanto al ROE, se encuentra que en la variable LEV, nos da una significancia con un efecto negativo tanto para las empresas exportadoras como para quienes realizan ambas actividades a la vez (columna 3), esto significa, que éstas empresas mantienen un menor nivel de apalancamiento y por tanto de endeudamiento frente a las empresas importadoras.

Ahora, el efecto negativo del LEV en las empresas que realizan ambas actividades, a la vez (columna 3), descompensa a la significación positiva del LnBNV (columna 1) y hace que no exista un rendimiento financiero (ROE), como ya se apreció en las tablas 2,5 y 2,6.

Tabla 2. 7 Primas de las empresas en variables desagregadas del ROA y ROE. Estimación: datos de panel con efectos aleatorios. Años 2002-2011.

VARIABLES	ln(ROE)		
	Ln(ROA)		ln(LEV)
	ln(BNV)	ln(RA)	
(1)	(2)	(3)	
Exportador	-0.00191 (0.00267)	0.0171 (0.0305)	-0.158*** (0.0606)
Ambos	0.0107*** (0.00147)	-0.00930 (0.0173)	-0.136*** (0.0342)
Constante	-0.00250 (0.0156)	0.797*** (0.185)	2.834*** (0.367)
Ef. Año	Sí	Sí	Sí
Ef. Sector	Sí	Sí	Sí
Ef. Provincia	Sí	Sí	Sí
Observaciones	20,182	21,064	20,817
Número de id	2,667	2,740	2,700
Rho	0.397	0.531	0.539
P	0	0	0
chi2	2715	197.2	166.8
r2_w	0.126	0.00239	0.00469
r2_b	0.0610	0.0523	0.0330
r2_o	0.103	0.0345	0.0186

Errores estándar en paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

En la tabla 2.8, se encuentra en forma desagregada tanto el ROA como el ROE, y se analizan las variables al introducir los efectos diferenciados para las mayores provincias (Pichincha y Guayas) y los sectores más internacionalizados (D15 y D24).

En cuanto al ROE al introducir variables específicas de provincia, al interior del ROA, aparece una *prima* para las empresas que están ubicadas en las dos principales provincias del país Pichincha y del Guayas pero solo en el BEV y no en el RA (columna 1). También se observa, que existe una significación negativa en el LEV para las empresas que realizan ambas actividades en las dos principales provincias, es decir; existe un menor apalancamiento y por tanto menor endeudamiento, para estas empresas. De igual manera, existe un menor apalancamiento de las empresas exportadoras pero solo en las dos principales provincias (columna 3).

En cuanto al ROE al introducir variables específicas de sectores, al interior del ROA se observa en la columna (4) que los exportadores tienen un efecto diferencial negativo en BNV que significa que es menor que los importadores, pero se vuelve como una *prima* en BNV, en los principales sectores (D15 y D24). Para el caso de quienes realizan ambas actividades, existe una *prima* en BNV en general, pero no existe para los dos principales sectores (columna 4).

También aparece una *prima en la RA*, en las empresas exportadoras que operan en los principales sectores (D15 y D24), y esta *prima* es mayor que en quienes realizan ambas actividades (columna 5).

Finalmente, existe un diferencial negativo en LEV, para las empresas que realizan ambas actividades en los sectores en general, lo que indica un menor nivel de apalancamiento referidas a las empresas importadoras como se aprecia en la columna 6.

CAPÍTULO 2. PERFIL DE LA EMPRESA CON ÉNFASIS EN VARIABLES FINANCIERAS.

Tabla 2. 8. Primas de las empresas internacionalizada, en variables desagregadas del ROA y ROE, y en provincias y sectores específicos. Estimación: datos de panel con efectos aleatorios. Años 2002-2011.

VARIABLES	ln(ROE)			ln(ROE)		
	Ln(ROA)		ln(LEV)	Ln(ROA)		ln(LEV)
	ln(BNV)	ln(RA)		ln(BNV)	ln(RA)	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
exportador	0.00109 (0.00526)	-0.00510 (0.0596)	0.0381 (0.119)	-0.00634* (0.00337)	-0.0255 (0.0386)	-0.124 (0.0770)
ambos	0.00524 (0.00346)	0.0414 (0.0405)	-0.147* (0.0804)	0.0103*** (0.00184)	-0.0345 (0.0216)	-0.114*** (0.0428)
prov_exp	-0.00456 (0.00608)	0.0352 (0.0691)	-0.270** (0.138)	---	---	---
prov_ambos	0.00665* (0.00381)	-0.0620 (0.0446)	0.0153 (0.0885)	---	---	---
inds_exp	---	---	---	0.0117** (0.00546)	0.117* (0.0622)	-0.0945 (0.124)
inds_ambos	---	---	---	0.00140 (0.00307)	0.0714** (0.0360)	-0.0607 (0.0714)
Constant	0.0122*** (0.00361)	0.811*** (0.0416)	1.760*** (0.0829)	0.00956*** (0.00355)	0.801*** (0.0409)	1.788*** (0.0813)
Observations	20,182	21,064	20,817	20,182	21,064	20,817
Number of id	2,667	2,740	2,700	2,667	2,740	2,700
rho	0.397	0.531	0.538	0.397	0.530	0.539
p	0	0	0	0	0	0
chi2	2720	200.0	171.3	2720	203.6	167.8
r2_w	0.126	0.00239	0.00469	0.126	0.00239	0.00469
r2_b	0.0622	0.0534	0.0350	0.0625	0.0541	0.0333
r2_o	0.104	0.0352	0.0190	0.103	0.0362	0.0188

Errores estándar en paréntesis.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

2.6. Conclusiones.

Este trabajo toma en cuenta a las principales variables financieras en las empresas manufactureras ecuatorianas internacionalizadas y somete a análisis de entre los tres agentes económicos que realizan actividades en el comercio exterior: los exportadores, los importadores o ambos obtienen una prima de rentabilidad económica o rendimiento financiero.

Del resultado descriptivo, se obtiene que las empresas que realizan mayormente actividades en el comercio mundial, se encuentran principalmente son las de importación, luego están quienes realizan ambas actividades y finalmente las que exportan.

De los 23 sectores económicos analizados, la actividad económica más internacionalizada es la D15: Elaboración de productos alimenticios y de bebidas cuya mayor cantidad de empresas se encuentran en la importación, seguidas de ambas actividades y finalmente las empresas de exportación con 48%, 42% y 10% respectivamente. También se destaca la actividad D24: Fabricación de sustancias y productos químicos, en donde también se destacan las empresas importadoras, seguidas de ambas actividades y finalmente las exportadoras con 52%, 42% y 6% respectivamente. Se destaca que la empresa menos internacionalizada es la elaboración de productos de tabaco, en donde existen importadores y quienes realizan ambas actividades, y no se encuentran los exportadores.

Con relación a los ingresos, quienes obtienen los mayores ingresos son quienes realizan ambas actividades, seguidas de los importadores y luego los exportadores; el crecimiento histórico realizado en los 10 años, se encuentra en 3,3%; 3,1%; y 2,2% seguidamente. Refiriéndose a la geografía, de las 24 provincias que tiene el Ecuador, 20 mantienen actividades de comercio exterior, y son dos provincias: Pichincha y Guayas

quienes mantienen la mayor cantidad de empresas internacionalizadas, quienes juntas representan el 81,1% del total, y tomando en cuenta la concentración de empresas a nivel individual, las provincias más relativamente exportadoras son Chimborazo y Manabí, las más importadoras son Carchi, y Loja, y las que se dedican a las dos actividades a la vez son las provincias de Los Ríos y Manabí.

Finalmente, al analizar la literatura referida a la primas de exportación, importación y ambas actividades a la vez, se han centrado en estudiar su efecto en el desempeño referido a la productividad, al tamaño, al valor añadido, la innovación, entre otros, por el contrario, pocos estudios se han centrado en analizar al premio obtenido en las finanzas en general y en particular en la rentabilidad económica o en el rendimiento financiero, este estudio muestra lo siguiente. El análisis tiene como referencia a las empresas importadoras.

1.- Con relación a las primas obtenidas en la Rentabilidad económica (ROA) y el Rendimiento financiero (ROE).

.- Solo existe una *prima de rentabilidad* general para el ROA, en las empresas que realizan ambas actividades y se mantiene al introducir variables ficticias particulares de localización (Pichincha y Guayas) y sectores (D15 y D24).

2. Con relación al ROA y ROE, al analizar en provincias y actividades económicas.

.- Existe una *prima de rentabilidad* en los sectores en general, para las empresas que realizan ambas actividades y esta prima es mayor cuando se analiza con los principales sectores económicos D15 y el D18, en donde también tienen una *prima de rentabilidad*, las empresas exportadoras.

.- Existe una *prima de rendimiento financiero*, cuando se analiza con los sectores específicos D15 y D24, tanto para las empresas exportadoras como para quienes realizan ambas actividades.

3. Primas de las empresas en variables desagregadas del ROA y ROE.

.- Al desagregar al ROA como BNV y RA, existe una *prima de rentabilidad* que se obtiene en las empresas que realizan ambas actividades y surge solamente del BNV (no en RA).

.- Cuando se desagrega el ROE como BNV, RA y LEV, no existe ninguna prima.

4. Primas en las variables desagregadas del ROA y ROE, al ingresar variables de provincias y actividades económicas.

.- Cuando se desagrega el ROE como ROA (BNV y RA) y LEV, existe una prima en BNV, para las empresas que realizan ambas actividades a la vez, pero solo en las principales provincias internacionalizadas (Pichincha y Guayas).

.- Existe una *prima* en BEV en las empresas que realizan ambas actividades, para el conjunto de sectores económicos, misma que desaparece cuando se introduce la variable ficticia de sectores específicos (D15 y D24). En cambio, aparece una *prima en BEV* para las empresas exportadoras en los sectores específicos. También aparece una *prima en la RA*, en las empresas exportadoras y quienes realizan ambas actividades a la vez, en los principales sectores (D15 y D24).

2.7. Bibliografía.

- Alessandria, G., & Choi, H. (2007). Do sunk costs of exporting matter for net export dynamics? *The Quarterly Journal of Economics*, 289-336.
- Alonso María Jesús y Carmen Galve (2008). *Universidad, Sociedad y Mercados Globales* / coord. Emilio José de Castro Silva, Francisco José Díaz de Castro, 978-84-691-5667-4, págs. 423-436.
- Altomonte, C and G Bekés (2010), "Trade Complexity and Productivity" CeFIG Working Paper No. 12, October.
- Alvarez Roberto y Alvaro García (2008). Productividad, innovación y exportaciones en la industria manufacturera chilena. *Documento de trabajo* No. 476, del Banco Central de Chile.
- Allred, B. B., & Park, W. G. (2007). Patent rights and innovative activity: evidence from national and firm-level data. *Journal of International Business Studies*, 38(6), 878-900.
- Amiti Mari and Jozef Konings (2005). "Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia". Working Paper of IMF. Julio. WP/05/146
- Amiti, Mari & Davis, D. R. (2012). Trade, firms, and wages: Theory and evidence. *The Review of economic studies*, 79(1), 1-36.
- Amissah Emmanuel, Spiros Bougheas and Rod Falvey (2011). Financial Constraints, the Distribution of Wealth and International Trade. *World Economy* 34(5):707 - 724 · May.
- Amity, M. and J. Konings (2005) "Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia," IMF Working Paper 05/146.

Arellano Pamela y Tomás Schuster (2015). *Informe de resultados de empresas chilenas*. Ministerio de Economía Fomento y Turismo. Tercera encuesta longitudinal de empresas. Septiembre.

Athukorala, P. Jayasuriya, S., & Oczkowski, E. (1995). Multinational firms and export performance in developing countries: Some analytical issues and new empirical evidence. *Journal of Development Economics*, 46(1), 109-122.

Audretsch y Thurik (2000). Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy. *Journal of Evolutionary Economics*, 10(1), pp.17-34.

Aw, B. Y., & Hwang, A. R. M. (1995). Productivity and the export market: A firm-level analysis. *Journal of development economics*, 47(2), 313-332.

Banco Central del Ecuador (2010). La Economía Ecuatoriana. Luego de 10 años de de Dolarización. *Dirección general de estudios*. Publicaciones.

Bas y Strauss-Khan (2010). Does importing more inputs raise exports? Firm level evidence from France. *MPRA*. Paper No. 27315, posted 11. December.

Beck, Thorsten (2002). Financial development and international trade: Is there a link?. *Journal of International Economics*, 57 (1), 107 – 131.

Benavente José y Cintia Külser (2008). Creación y destrucción de empresas en Chile. En: *Revista Estudios de Economía*. Vol. 35-No. 2. Diciembre, pp. 215-239.

Bernam N, y Héricourt, J. (2010). Financial factors and the margins of trade: Evidence from cross-country firm-level data. *Journal of Development Economics*, 93 206–217.

Bernard, A.B. y Jensen, J. (1995). Exporters, Jobs, and Wages in U.S Manufacturing: 1976-1987. *Brookings Papers on Economic Activity*. *Microeconomics*, pp. 67-119.

- Bernard, A. B., and J.B. Jensen. (1999). Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47: 1–25.
- Bernard A. B. Jensen, S. Redding, P. Schott. (2007). “Firms in International Trade. National Bureau of Economic Research,” NBER Working Paper No. 13054 April.
- Besedeš, T., & Prusa, T. J. (2006). Product differentiation and duration of US import trade. *Journal of international Economics*, 70(2), 339-358.
- Brandt, Loren, Johannes Van Biesebroeck, and Yifan Zhang. (2012). Creative Accounting or Creative Destruction? Firm-level Productivity Growth in Chinese Manufacturing. *Journal of Development Economics*, 97(2): 339–351.
- Caselli, F. and Wilson, D. J. (2004). Importing technology. *Journal of Monetary Economics*. 51(1): 1-32.
- Caves Richard (1998). Industrial Organization and new findings on the turnover and mobility of firms. *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXVI (December), pp. 1947-1982.
- CEPAL (2013). *Comercio internacional y desarrollo inclusivo*. Construyendo sinergias. Santiago de Chile. Abril. Publicación realizada por la ONU.
- Consejo Económico Social (CES, 2005) *El proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial*. 1a ed. Madrid. CES.

Correa Paulo, Mariam Dayoub y Manuela Francisco (2011). Trade liberalization and 'export response': Whither complementary reforms?. *The Journal of International Trade & Economic Development: An International and Comparative Review*, 20:3, 379-400

Esteve-Pérez Silvano, J.A. Mañez, M.E. Rochina and J.A. Sanchis (2007) "A survival analysis of manufacturing firms in export markets". In *Entrepreneurship, Industrial Location and Economic Growth*. Edward Elgar Publishing Limited: 313-334.

Foster, Lucia, John Haltiwanger and Chad Syverson (2008). "Reallocation, Firm Turnover, and Efficiency: Selection on Productivity or Profitability?" *American Economic Review* 98, 1, 394-425.

Fryges, H. and Wagner, J. (2008). "Exports and profitability: First evidence for german manufacturing firms," IZA Discussion Papers 3798, Institute for the Study of Labor (IZA).

García Francisco y Lucía Avella (2008). La influencia de la exportación sobre los resultados empresariales: análisis de las pymes manufactureras españolas en el período 1990-2002. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 17, núm. 2 pp. 85-104.

Gironella Emilio (2005). El apalancamiento financiero: de cómo un aumento del endeudamiento puede mejorar la rentabilidad financiera de una empresa. *Revista de Contabilidad y Dirección* (vol. 2), año 2005, pp 71-91.

Goksel Turkmen (2012), *Financial Constraints and International Trade Patterns*. (June 14). Available at SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2084211>.

Grazzi, M. (2009). "Trade and Profitability: Is there an export premium? Evidence from Italian manufacturing firms," LEM Working Papers Series, nº 16.

Greenaway David, Alessandra Guariglia, and Richard Kneller (2007). Financial factors and exporting decisions. *Journal of International Economics*. Volume 73, Issue 2, November 2007, Pages 377–395.

Guan, J., & Ma, N. (2003). Innovative capability and export performance of Chinese firms. *Technovation*, 23(9), 737-747.

Guerra Francisco (2001). *Análisis del modelo económico y social ecuatoriano, de los años: 70s y 80s, en el marco de la globalización*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO Tesis).

Halpern, L, M Koren, and A Szeidl (2011), “Imports and productivity”, CeFIG Working Paper No. 8, Budapest. September.

Head, K., & Ries, J. (2001). Increasing returns versus national product differentiation as an explanation for the pattern of US-Canada trade. *American Economic Review*, 858-876.

Hiroyuki and Lapham (2008). “Productivity and the Decision to Import and Export: Theory and Evidence. CECIFO. Working Paper No. 2240. Category 7: Trade Policy.

INEC. Recuperado en: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

Isaac Jesús, Flores Oscar, Hernández Fernando, Loredo Claudia Loredo y Christian García (2009). “La rentabilidad económica (ROA) en las PYMES exportadoras De Monterrey Nuevo León, México” en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 116.

Jansen Mario y Eddy Lee (2007). *Comercio y empleo. Los retos de la investigación sobre las políticas*. Publicación de la Oficina Internacional del Trabajo y la Organización Mundial del Comercio.

Johanson, J. y Vahlne, J. (1977): “The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments”. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32.

Kasahara, H., & Lapham, B. (2013). Productivity and the decision to import and export: Theory and evidence. *Journal of International Economics*, 89(2), 297-316.

Kasahara, Hiroyuki and Beverly Lapham (2012) “Productivity and the Decision to Import and Export: Theory and Evidence,” *Journal of International Economics*, 2012, (0).

Kast, Fremont y J. Rosenzweig (1998). “Administración en las organizaciones: enfoque de sistemas y contingencia”, 2da., ed. México. Mc. Graw Hill

Katayama Hajime, Shihua Lu, and James R. Tybout (2009). Firm-level productivity studies: Illusions and a solution. *International Journal of Industrial Organization*, 27(3): 403 – 413.

Katz Jorge y Gonzalo Bernat (2011). Creación de empresas, Crecimiento en la Productividad y cambio estructural como respuesta a una modificación en la política Macroeconómica.- Evidencia para Argentina. *Revista de Economía Política de BS. AS*. Año 5. (Vols 9 y 10), 9-39

Krugman Paul y Robin Wells. (2009). *Introducción a la economía*. Macroeconomía. Barcelona. Reverté.

Lanaspa Luis. Director (2014). La internacionalización de la empresa aragonesa. Consejo Económico y social de Aragón. *Colección estudios*. CESA. Recuperado en: http://www.aragon.es/estaticos/GobiernoAragon/OrganosConsultivos/ConsejoEconomicoSocialAragon/Areas/Publicaciones/ESTUDIOS/2015/Internacionalizacion_ed_ntegra.pdf.

Lawrence Gitman. (2003) *Principios de administración financiera*. 10a ed. México. PRENTICE HALL.

Lu J.W; and Beamish, P.W. (2001). The Internationalization and Performance of SMEs, *Strategic Management Journal*, (vol. 22). No. 6-7, pp. 565-586.

Machuca César y Antonio Rodríguez (2009). Una aproximación a las características de las empresas exportadoras españolas, *Banco de España*. No. 43 Boletín económico, mayo.

Manova Kalina (2013). “Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade”. *The Review of Economic Studies*, (vol. 80), pp.711-744.

Mañez Juan (2008). Understanding Cross-Country differences in exporter premia: comparable evidence for 14 countries”. *Review of World Economics*, vol. 144(4) pp.596-635

Markusen, J. R. (1989), “Trade in Producer Services and in Other Specialized Intermediate Inputs,” *American Economic Review*, **79**, 1, 85–95.

Markusen, J. R. (2004). *Multinational firms and the theory of international trade*. MIT press.

Maurel Carole (2008). Financial approach to export performance in french wine smes. 4th International Conference of the Academy of Wine Business Research, Siena, 17-19 July.

Melitz, Marc J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6): 1695–1725.

Melitz, M. J. and Ottaviano, G. I. P. (2008). Market size, trade, and productivity, *Review of Economic Studies* 75(1): 295–316.

Moncada, José. (1980). *La Economía Ecuatoriana en el siglo XX. Algunos Elementos Relativos a la Génesis, Apropiación y Utilización del Excedente Económico*. Primera edición. Quito. Ed. III.UC.

Moyano P., Fariña B., Aleixandre G., y Ogando O. (2005). “La creación de empresas a escala local: factores determinantes en el caso de los municipios de Castilla y León”. Working Paper presentado en las Jornadas de Política Económica de la Universidad de Vigo.

Muûls and Pisu (2007). “Imports and export at the level of firm. Evidence from. Bélgica,” NBB Working Paper No. 114 – May.

Pérez Daniel y Lawrence McNeil (2013). The impact of trade finance on international trade: Does financial development matter? *Research in Business and Economics Journal*. 8 (1), 1-19

Persson, G., & Virum, H. (2001). Growth strategies for logistics service providers: a case study. *The International Journal of Logistics Management*, 12(1), 53-64.

River Luisa (2005). Efectos de la liberalización de la industria textil. *Boletín económico de ICE*. No. 2839. Del 21 de marzo al 3 de abril de 2005.

Roberts Mark J and James R. Tybout (1997). The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs. *The American Economic Review*, (vol. 87), No. 4. Sep, pp. 545-564.

Rodríguez Arturo (Dir. 2008). *Creación, supervivencia, crecimiento e internacionalización de las PYME jóvenes en España: 1995-2006*. Madrid. Ministerio de Industria Comercio y Turismo. Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa de España. Abril.

Roper, Stephen, James H. Love (2002). Innovation and export performance: evidence from the UK and German manufacturing plants. *Research Policy*, Volume 31, Issue 7, September, Pages 1087-1102.

Sánchez Patricio, Elena Gallego, Dolores Rivero y Santiago Lago-Peñas (2014). The impact of internationalization on firms: Empirical evidence for the Spanish case. *MPRA Paper No. 54602*, posted 21. March. 16:16 UTC.

Sánchez Ballesta, Juan Pedro (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. [en línea] 5campus.com, Análisis contable. Recuperado en: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>

Serti, F., & Tomasi, C. (2008). Self-selection and post-entry effects of exports: Evidence from Italian manufacturing firms. *Review of World Economics*, 144(4), 660-694.

Shoham, A. 1998. Export Performance: A Conceptualization and Empirical Assessment. *Journal of International Marketing*, (vol. 6), No. 3, pp. 59-81.

Tybout, James R. (2003). Plant and Firm Level Evidence on 'New' Trade Theories, in: E. Kwan Choi and James Harrigan, eds. *Handbook of international trade*. Oxford, U.K.: Blackwell, pp. 338-415.

Capítulo 3

**Análisis de supervivencia de las empresas manufactureras
ecuatorianas en el comercio internacional. Período 2003-2011.**

3.1. Introducción.

La intensificación del comercio internacional a partir de la década de los 80, es parte del cambio cualitativo que se realiza a nivel mundial; en donde nuevos modelos económico-sociales denominados modelos “hacia afuera” se realiza en la mayoría de países, incluyendo a países ex socialistas (Havrylyshyn y Odling-Smee, 2000), en el que se destaca el estímulo del comercio exterior (Cavusgil et al, 1993). En la actualidad, el objetivo de los países, es que sus empresas desarrollen sus relaciones comerciales internacionales, y que sean competitivas para que perduren en el largo plazo.

Para el crecimiento de las relaciones comerciales en el largo plazo, a más de que las empresas intensifiquen su comercio, creando nuevos productos y/o nuevos mercados, es necesario que perduren en el tiempo, en particular; las nuevas empresas, porque si por un lado, introducen innovaciones en especial en las fases iniciales del ciclo de vida de las industrias y/o mercados (Fariñas 2003), por otro; ingresan sin la experiencia de los antiguos y pueden durar poco (Besedes y Prusa, 2006), porque ingresan sin la adquisición de experiencia en procesos, productos, mercados y tecnologías (Gartner, 1985) y además porque la probabilidad de supervivencia, tiene que ver con otras variables que están positivamente correlacionadas con la edad de la empresa (Box, 2008), así como el tamaño Varona et al.; (2004), o la Innovación (Cefis y Marsili, 2005), entre otras.

En el proceso dinámico de la movilidad empresarial internacional (entrada y salida de empresas), se destaca la elevada mortalidad de las empresas entrantes que en su mayoría no se consolidan, por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU), del total de empresas internacionalizadas, más del 15% de los exportadores entrantes en un determinado año, para el siguiente habrán salido, y estas cifras son similares a las encontradas en Marruecos, México, y Colombia (Bernard y Jensen, 1999) y en Canadá, sólo el 40% de

las empresas nacidas en 1971 seguía en activo 11 años después (Geroski, 1995). En general las relaciones comerciales son extraordinariamente breves, y en el caso de la exportación son, de corta duración (Besedes y Blyde, 2010) y los países, buscan los mecanismos para que disminuya la tasa de mortalidad (o incremente la de supervivencia) y se constituyan en una importante fuente para promover el crecimiento de las exportaciones en el largo plazo (Valderrama, 2013), pues se sabe que, las empresas que exportan permanentemente, es decir las empresas que se han consolidado en el mercado internacional, venden más productos y llegan a un número mayor de mercados (Álvarez, 2004).

Este estudio analiza la supervivencia en las empresas manufactureras ecuatorianas en el comercio internacional, en el período 2003-2011, y se distribuye de la siguiente manera: en la sección 2; se analiza el marco teórico, en que se incluye los principales conceptos y la revisión de la literatura sobre el tema. En la sección 3, se encuentra la composición de la base de datos, y el análisis descriptivo de variables como los ingresos promedio de las empresas internacionalizadas, también se analiza la participación en las actividades económicas, el tamaño de la empresa, el tipo de empresa, la geografía económica y las variables financieras como la rentabilidad económica, el rendimiento financiero y el endeudamiento de los activos. En la sección 4, se encuentra la metodología de estudio, y los métodos estadísticos que se usan, por ejemplo; se analiza las funciones de supervivencia de las empresas, expresadas en el método no paramétrico llamado de Kaplan-Meier, y además se analiza la función de riesgo. En la sección 5, se expresa en un modelo econométrico semiparamétrico conocido como: Modelo de riesgos proporcionales de Cox en donde ingreso a los principales factores pronósticos que pueden afectar a la supervivencia de las empresas, se las valida por medios estadísticos y por medios gráficos, como son los residuos de Schoenfeld y Martingala, Finalmente se concluye.

3.2. Marco teórico y revisión de la literatura.

3.2.1. Análisis de supervivencia, principales conceptos.

Este estudio implica el seguimiento de permanencia en el comercio exterior, de la cohorte de empresas que nacen en el año 2003 y perduran hasta el año 2011, y para ello se aplican un conjunto de conceptos y técnicas estadísticas en estudios longitudinales, cuya particularidad es tener dos elementos: a) la ocurrencia de un “evento”, que significa que la empresa sale del comercio exterior (deceso de la empresa), en la categoría de: exportador, importador o ambas actividades a la vez, y b) la de tener “datos censurados”, que significa que una empresa sin tener un evento, ha sido delimitada en su período de estudio, que en este caso es el año 2011, estas son las razones por la que se manifiesta, que este tipo de análisis utiliza el concepto dinámico del tiempo, y al valorar el pronóstico de las empresas, toma la forma de “tiempo transcurrido hasta un evento”.

Las causas que origina los diferentes tipos de censura, se encuentra en forma detallada en Kalbfleisch y Prentice (1980), y en este caso, en la figura 3.1, se particulariza los tipos de censuras que suceden en este estudio. Las líneas horizontales representan la duración de tiempo de la empresa en el mercado mundial, proceso que se pretende analizar con medidas de tiempo discretas, es decir; la duración de permanencia de cada empresa en forma anual ($t_1, t_2, t_3 \dots t_8$), mismas que pertenecen a la variable aleatoria: tiempo de supervivencia.

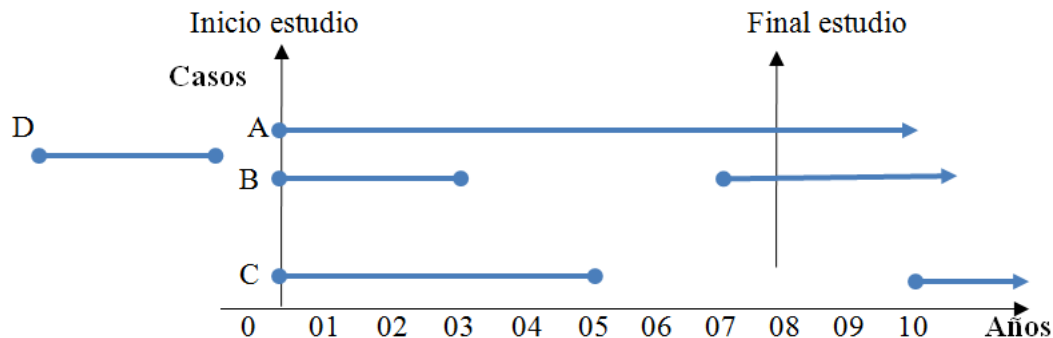


Figura 3. 1 Tipos de censuras en éste estudio.

Fuente: Fuentelsaz et al, (2004). Elaboración el autor.

De acuerdo a la figura 3.1, en este estudio, podría darse los siguientes casos, partiendo que todas las empresas nacen en el año cero (2003), y son censuradas en el año ocho (2011), la censura se denomina: censura a la derecha, caracterizada porque sólo se sabe que el tiempo de posible ocurrencia del evento, es mayor que el último tiempo de observación.

A = Esta empresa es censurada en el período de 8 años, la empresa no ha tenido un evento.

La censura se llama: censura a la derecha.

B = La empresa ha tenido un evento al tercer año, y ha vuelto al comercio internacional al séptimo año. Posteriormente, ha sido censurada a la derecha al octavo año.

C = La empresa ha tenido un evento en el quinto año, y ha regresado al comercio internacional, al décimo año, pero desde éste último año (10), no se tomará en cuenta para esta investigación.

D = Es una empresa que no entran a este estudio.

3.2.1.1. El tiempo de supervivencia.

El tiempo de supervivencia (T), es una variable aleatoria, discreta, y no negativa, que representa el tiempo de vida de una empresa desde que nace hasta que se produce un evento.

En la práctica, representa al intervalo de tiempo que transcurre desde el comienzo del análisis de estudio de una empresa ($t=0$), hasta que experimenta el evento, es decir; el deceso de la empresa.

Se representa como:

$$T > 0 \quad (1)$$

En donde:

T = tiempo de supervivencia, variable aleatoria, discreta y no negativa.

El manejo de datos, es sobre el “tiempo transcurrido hasta que se produce el evento”, y la variable de interés, es una combinación del uso de una variable cualitativa, pues usa la cualidad como un elemento categórico y dicotómico, si se ha producido o no el evento (si, no), y usa la variable numérica que indica cuanto tiempo ha tardado el evento, es decir; la cantidad de tiempo (x), (Martínez y De Irala, 2001).

En el análisis de supervivencia, para modelar la variable aleatoria T , se cuenta con las siguientes funciones básicas: la función de supervivencia, la función de distribución, la función de densidad de probabilidad y la función de riesgo.

3.2.1.2. La función de supervivencia.

La función de supervivencia $S(t)$, es la probabilidad que tiene una empresa, de que su tiempo de supervivencia T , sea mayor o igual al período t establecido, es decir; $S(t)$, indica la probabilidad de que la empresa se encuentre activa (funcionando), durante un intervalo de tiempo T , igual o superior a t .

Esta función es una variable aleatoria, y como la probabilidad de estar activa en el mercado internacional va bajando mientras transcurre el tiempo, es decreciente.

Esta función está definida como:

$$S(t) = P(T \geq t) \quad (2)$$

En donde:

$S(t)$ = función de supervivencia, variable aleatoria, continua, monótona, decreciente y positiva.

$S(0) = 1$ = como probabilidad, al inicio vale 1, porque no se han producido eventos.

El $\lim_{t \rightarrow \infty} S(t) = 0$ = es decir; se aproxima a “cero” a medida que se acerca a infinito.

El $\lim_{\Delta t \rightarrow 0} S(t) = 1$ = es decir; se aproxima a “uno” a medida que se acerca a cero.

$t = 1, 2, 3, 4 \dots n$. (Kalbfleisch y Prentice, 1980).³⁸

3.2.1.3. La función de distribución.

Si el tiempo de vida está denotado con la variable T , la función de distribución de T se representa por $F(t)$, de la siguiente manera:

$$F(t) = P(T \leq t); \quad (3)$$

Donde:

$F(t)$ = variable monótona no decreciente, continua por la derecha.

$0 \leq F(t) \leq 1$

Y es la probabilidad de que el tiempo de vida de una empresa sea menor o igual al tiempo t , es decir; la probabilidad acumulada hasta el periodo t , de que el evento ocurra.

La ecuación 3, también puede expresarse como:

$$F(t) = 1 - S(t) \quad (4)$$

$$Y \text{ de donde se deduce que: } S(t) = 1 - F(t) = P(T \geq t) = 1 - P(T \leq t) \quad (5)$$

3.2.1.4. La función de densidad de probabilidad.

De la misma manera que las variables aleatorias, el tiempo de supervivencia tiene una función de densidad de probabilidad, que significa que las empresas poseen la probabilidad

³⁸ Sin “censura”, $S(t)$, se podría obtener directamente, dividiendo el # de empresas que llegan hasta t , para el total de empresas, es decir, sería: $S'(t) = (\text{Empresas que sobreviven hasta } t) / \text{Total de empresas}$, donde: $t \geq 0$.

de un evento, en un pequeño intervalo de tiempo $(t, t + \Delta t)$ por unidad de tiempo Δt ; cuando Δt tiende a cero, por esta razón, se expresa como:

$$f(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{P(t \leq T < t + \Delta t)}{\Delta t} = \quad (5)$$

Que es lo mismo que decir:

$$f(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{P(\text{empresa tenga un evento en } (t, t + \Delta t))}{\Delta t} \quad (\text{Zapata, 2011}).$$

3.2.1.5. La función de riesgo.

La función de riesgo es esencial para el análisis de la supervivencia, representa la probabilidad (instantánea) de que una empresa tenga un evento, inmediatamente después del tiempo Δt , ya que ha sobrevivido hasta el tiempo t .

A diferencia de la función de densidad, la función de riesgo del tiempo de supervivencia T , es condicionada a que no se haya producido el evento en t , y expresa el riesgo de que se produzca en el pequeño intervalo $(t, t + \Delta t)$, por unidad de tiempo Δt .

Matemáticamente se expresa como:

$$h(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{P(t \leq T < t + \Delta t \mid T \geq t)}{\Delta t} \quad (6)$$

Que para este caso, es lo mismo que decir:

$$h(t) = \frac{P[\text{una empresa con duracion } t, \text{ salga en } (t, t + \Delta t)]}{\Delta t} \quad (7)$$

En términos de riesgo, esta función tiene una interpretación inmediata de que ocurra un evento, a pesar de que ser una variable no observada, controla los momentos de los eventos, y la misma función de supervivencia se deriva de la función de riesgo. La función de

riesgo también puede ser comprobada, con la razón de la función de densidad para la de supervivencia.

Matemáticamente sería:

$$h(t) = \frac{f(t)}{S(t)} \quad (8)$$

Donde:

$f(t)$ = Función de densidad

$S(t)$ = Función de supervivencia.

A esta función también se la conoce como: tasa de mortalidad, porque el objetivo es observar las salidas de las empresas del mercado internacional, y de esta función se deduce la función Nelson-Aalen (1978), que es un estimador no paramétrico de la tasa de riesgo acumulada, sobre la base de muestras que, como sucede en esta investigación, están sujetos a censura a la derecha.

Matemáticamente el estimador Nelson-Aalen para datos discretos viene dado por la fórmula:

$$H(t) = \sum_{t_i \leq t} \frac{d_i}{n_i} \quad (9)$$

Donde:

d_i = número de eventos en t_i .

n_i = total de individuos en situación de riesgo en t_i .

Matemáticamente, la tasa de riesgo acumulativa $H(t)$, puede ser expresada como la integral de las tasas de riesgo de tiempo de 0 a t , se parte de la función de riesgo, y si se integra la expresión: $h(t) = f(t)/S(t)$, y se obtiene la función de riesgo acumulado, que se expresa como:

$$H(t) = \int_0^t h(u) du = -\log S(t) \quad (10)$$

Y representa la acumulación del peligro, cuantificada por el número de veces que se espera tener en los eventos, en un determinado período de tiempo t_i .

La función de distribución de T, F(t); será una distribución de eventos creciente si:

$$H(t) > \int_0^t h(u)du \quad 0 \leq t < \infty \quad (11)$$

Y será una distribución de eventos decreciente si:

$$H(t) < \int_0^t h(u)du \quad 0 \leq t < \infty \quad (\text{Flores, 2011a}) \quad (12)$$

3.2.2. La literatura sobre la supervivencia de las empresas en el comercio exterior.

El estudio de las entradas, salidas, y supervivencia de las empresas, pertenece a la demografía empresarial, también llamada dinámica industrial, que parte del principio de que constantemente, un apreciable número de firmas nacen en un determinado mercado (entradas), a la vez que otro tanto mueren en él (salidas), y que; entre uno y otro fenómeno, quedan las empresas que se mantienen (superviven).

De los numerosos estudios teóricos y empíricos que existen para comprender los determinantes de la entrada, salida y supervivencia de las empresas en el comercio exterior, se aprecia variedad de variables y puntos de vista que usan los investigadores, lo que evidencia su complejidad.

En la dinámica empresarial internacional, las investigaciones realizadas sobre la supervivencia de las empresas internacionalizadas, se analizan a variables internas y externas a la empresa, por ejemplo: Agarwal (1998) analiza la tecnología; Colombelli et al, (2013), estudia la innovación en la empresa, Arwalta y Audretsch (2001) estudian la intensidad de la innovación en cada sector y también el ciclo económico en el que incluyen variables como

tasa de crecimiento de la demanda agregada, las tasas de interés y la disponibilidad de financiación de capital; Audrestsch y Mahmood (1995), estudian a las empresas en el desempeño posterior a la entrada, tanto a los entornos tecnológicos, la estructura del mercado y a las características específicas de la firma como la estructura organizativa entre otras. Autores como Geroski, et al, (2003) analizan las condiciones fundacionales de la empresa como el tamaño, el capital humano, las tasas de entrada, y el crecimiento del PIB; autores como Inui et al, (2015) encuentran que la supervivencia de las empresas de exportación aumenta con la edad de la empresa, así como quienes hacen investigación y desarrollo intensiva, y también cuando poseen productos diferenciados, entre otros.

He expuesto varios estudios realizados en torno a las empresas, sin embargo, todavía no existe una teoría acabada sobre la supervivencia de las empresas en el comercio exterior, esto sucede porque en el mercado conviven empresas de diferente estructura de costes, edad, tamaño, tecnología de producción, finanzas, entre otras, que hace difícil encontrar hechos estilizados acabados. En adelante expongo, la literatura específica de las covariables que investigo en esta investigación.

3.2.2.1. La Descripción del comercio exterior.

Descripción del comercio exterior es la categoría que usa el SRI ecuatoriano, para dividir a las empresas internacionalizadas en tres categorías: exportadoras, importadoras y las que realizan ambas actividades a la vez. En general, se manifiesta que la literatura sobre el comportamiento microeconómico en el comercio exterior es todavía muy escaso (De Lucio et al, 2007), y si por un lado, se han realizado estudios ocupándose de la entrada de las empresas al comercio exterior, por otro se ha restado atención, al estudio de la supervivencia en los mercados extranjeros (Dahai y Wu, 2010). Además; cabe destacar que si ya existe poca

atención al comportamiento de la firma en el mercado mundial, se suma el hecho de la poca atención prestada a las empresas importadoras, y también a las que realizan ambas actividades a la vez, es decir; hay mayor atención a las empresas exportadoras. Esto hace que actualmente no se encuentra consolidada una teoría de la supervivencia de las nuevas empresas que ingresan en el mercado internacional, así como existe para la relación entre productividad y exportaciones³⁹.

Luego de mencionar estos detalles sobre las categorías de empresas en el comercio exterior, empiezo analizando los estudios que realizan autores que se refieren a empresas exportadoras, en donde se destaca Bernard y Jensen (1999), quienes en un estudio que realizan con plantas estadounidenses, manifiesta que los exportadores frente a los que no exportan tienen tasas de crecimiento más altos, así como es alta la intensidad del capital, desde antes de realizar el primer envío al extranjero, y luego; el crecimiento del empleo y la probabilidad de supervivencia son también más altos, sin embargo, encuentra que la productividad y el crecimiento de los salarios no son superiores, en especial en el largo plazo. Dahai y Wu, (2010), en un estudio para empresas manufactureras chinas dedicadas a la exportación, para el período 1998-2007, concluyen que la probabilidad de salida del mercado mundial, es mayor para los exportadores en el período inicial, es decir; cuando recién se inician, además; que las pequeñas empresas sufren significativamente mayor riesgo de fracaso que las medianas y grandes.

³⁹ Como se manifestó en el primer capítulo, existen dos teorías para la relación exportación y productividad, la primera se refiere a la “autoselección” que consiste en que al existir un coste de entrada en los mercados internacionales, la empresa exportará por tener un mejor desempeño en especial en la productividad, que las empresas nacionales (Melitz, 2003), y la segunda es el “aprender exportando” que significa, que se aprende a través de la exportación, porque se realizan en la práctica, ganancias económicas y tecnológicas en las empresas exportadoras, lo que lleva a una mejora de la productividad, y permite establecer una relación positiva entre exportaciones y productividad. Además de las habilidades que adquieren al conocer la oferta (como hacer) y la demanda (gusto consumidores).

Siim (2015), en un estudio sobre las empresas manufactureras de exportación de Estonia, para el período 1995-2011, manifiesta que a más de participar en nuevos mercados y tener diversificación de productos, es necesario la supervivencia de los flujos comerciales con los mismos agentes, que en este caso, la duración promedio del flujo de las exportaciones sigue siendo modesta de dos años y la mediana incluso menos. Concluyen que la supervivencia es mejor para las empresas que han tenido experiencia previa con mercados extranjeros, si las empresas nuevas empiezan a exportar un producto con una proporción relativamente mayor en comparación con el resto, y si tienen diversidad en los productos. Finalmente manifiestan que, las políticas destinadas a aumentar el conocimiento sobre los mercados extranjeros apoyan el éxito de las exportaciones.

Los estudios que se han realizado sobre la supervivencia en las exportaciones, de países no industrializados, están autores como Besedes y Blyde (2010), quienes en un estudio para América Latina manifiestan que en las relaciones comerciales, las tasas de supervivencia son de corta duración, manifiestan que el 48% de las exportaciones latinoamericanas sobreviven el primer año, el 19% sobrevive a los 5 años, y sólo el 10% sobrevive a los 15 años, y relativizándoles con países como los EE.UU., la UE y el este de Asia, manifiestan que estas tasas de supervivencia son más bajas en un promedio de 11, 5, y 6 puntos porcentuales, respectivamente, además manifiestan que una tasa de supervivencia igual a la de Asia oriental en 30 años América Latina habría elevado las exportaciones hasta en un 900%. Volpe y Carballo (2009) refiriéndose a Perú para el período 2000-2006, manifiestan que la diversificación del producto y la geografía, aumenta la probabilidad de supervivencia en los mercados de exportación y la última con mayor medida; también manifiestan que las empresas más grandes tienen más probabilidades de sobrevivir en el comercio exterior y en los autores Sabuhoro et al, (2006), que investigan a empresas de un país industrializado,

Canadá; se manifiesta en el mismo sentido, que las empresas más grandes sobreviven mejor. Por su parte, Eaton et al. (2007), en un estudio de las exportaciones colombianas, manifiesta que, en un año típico, alrededor de la mitad de todos los exportadores colombianos no eran exportadores en el año anterior y que la mayoría no siguen la exportación en el año siguiente. También manifiesta, que estos nuevos exportadores tienden a ser muy pequeños, en términos de su contribución a los ingresos totales, porque quien domina las ventas de exportación, es un pequeño número de empresas grandes y estables; pero las empresas que sobreviven, serán el principal canal del crecimiento en el largo plazo de las exportaciones del país.

Volpe y Carvallo (2009), resaltan con mayor atención al número de mercados de exportación para efectos de una mayor supervivencia, y en el caso de Dunne et al, (2005) manifiestan que las empresas exportadoras que han diversificado sus bienes en el mercado internacional tienen mayor probabilidad de sobrevivir porque pueden retirarse de uno de ellos y desarrollar un nuevo mercado.

Estudios realizados sobre la supervivencia en las empresas importadoras está Volker (2007), en un estudio de las importaciones para las empresas alemanas para el período 1995 a 2005, a nivel de producto manifiesta que es muy dinámico, y encuentra que la mayoría de las relaciones comerciales existen para unos pocos años, generalmente sólo uno a tres años, porque la mayoría de transacciones son de poco valor, pero existe casos que sobreviven durante más de una década. Este autor analiza la duración de las exportaciones de un producto hacia Alemania, y manifiesta que son más largos para los productos obtenidos de los países que son económicamente grandes y geográficamente cerca de Alemania y caracterizados por el por el comercio bilateral. Las probabilidades de supervivencia se ven afectadas por las características de las empresas que han exportado, también por el tipo de

producto por ejemplo si son productos con gran valor comercial y una baja elasticidad de sustitución, y también por la estructura del mercado.

Rodríguez (2008) analiza a las empresas que realizan ambas actividades, en este caso a las pequeñas y medianas empresas españolas, para el período de 2000-2005, y observa que en todos los años, han sido más empresas importadoras que exportadoras, la proporción de empresas exportadoras en el 2005, se dobló respecto del 2000, mientras que las importadoras fue más del doble, y las empresas que hacen las dos actividades a la vez, casi se duplica. Díaz-Mora et al, (2015); en una investigación también para empresas manufactureras españolas para el período 2006-2010, y que realizan ambas actividades, concentran su estudio en empresas que a la vez que importan insumos intermedios, exportan bienes finales y concluyen que estas empresas son más duraderas en la exportación con relación a las empresas que solamente exportan, destaca que estas empresas son superiores en términos de tamaño, productividad, I+D y mano de obra calificada.

En otro estudio realizado por De Lucio et al, (2008), analizan como la trayectoria de internacionalización de empresas españolas, influye sobre la permanencia en los mercados internacionales, expresan que las empresas exportadoras que tienen mayor volumen de ventas, concentrado en la Unión Europea, con exportaciones dirigidas a países próximos, con experiencia importadora, con ventas a mayor número de países y productos y con más años de experiencia, tienen una probabilidad mayor de permanecer en el comercio exterior. Minguez y De Lucio (2004) en un estudio para empresas españolas en el período 1997-2002, también confirma el mayor beneficio de la tasa de supervivencia para quienes realizan ambas actividades, porque en el análisis de las funciones de supervivencia y de riesgo de las nuevas empresas españolas internacionalizadas se aprecia mayores eventos (salidas) relativos a las

nuevas empresas importadoras frente a las exportadoras, pero a la vez recalcan que la tasa de supervivencia es mayor en las empresas que se inician realizando ambas actividades a la vez.

Entre las investigaciones para América Latina se encuentran Kashara y Lapham (2013) quienes desarrollan una investigación para empresas con actividades de manufacturación en Chile y que realizan ambas actividades, son empresas que a la vez que producen bienes finales heterogéneos, simultáneamente importan bienes intermedios y concluyen que hay una mejora sustancial en la productividad, y crecimiento y bienestar agregado, y por lo tanto una alta probabilidad de supervivencia, debido a la importación y exportación de las complementariedades. Vaillant y Bittencourt (2001) analizan a las empresas exportadoras uruguayas, para los años 1981-1998 y manifiestan que existe un umbral crítico para la supervivencia de las empresas en alrededor de los dos años, luego de los cuales, aumenta la probabilidad de sobrevivir y encuentra que en promedio, el tiempo en el que las empresas generan volúmenes de escala para sus exportaciones, es decir; de maduración de la empresa, se encuentra en los 15 años de iniciado las actividad de comercio exterior, y que la diversificación a nivel de mercados aumenta con la antigüedad de las empresas.

Existe otro caso en la exportación y/o importación, y es cuando una empresa nueva ha ingresado inicialmente a un “clúster industrial” y termina internacionalizándose. Puig et al, (2014), manifiestan que cuando un clúster es un entorno poco favorable para la supervivencia de las nuevas empresas, las que sobreviven, tienen una perspectiva de crecimiento, superiores que si no hubiesen ingresado, porque cuando el clúster declina partiendo de la teoría de la evolución del ciclo de vida de un clúster (Potter y Watts 2011), significa bajos precios y beneficios, intensificando la competencia vía reducciones de costes, lo cual implica no solo un cambio en la innovación de producto, sino a otra más orientada al proceso productivo, y el

efecto es empujar a las empresas a internacionalizarse, sea exportando o importando. La empresa busca una especialización que le permita aprovecharse de ventajas de economías de escala. Este efecto de “expulsión” del clúster, se conoce como «supervivencia del que mejor encaja».

3.2.2.2. El tamaño de la empresa en el comercio exterior.

La relación directa entre el tamaño de la empresa y el resultado de las exportaciones, generalmente es considerado como un hecho (Nazar y Saleem, 2009), pero sin embargo, hay discrepancias en los resultados, y como manifiestan Monteiro et al, (2013), si bien la mayoría de los autores confirman la relación positiva y estadísticamente significativa, algunos encuentran una relación significativa y otros sugirieron una asociación negativa; este autor utilizando una muestra de empresas portuguesas, de diferentes industrias, afirman lo relativo de la relación entre tamaño y resultados de la empresa, porque si se mide el tamaño de la empresa con un volumen de ventas, la relación sólo es positiva para la cobertura del mercado de exportación, porque la intensidad de las exportaciones y el crecimiento de las exportaciones, están negativamente relacionadas.

Autores como Lopez y Puente (2006) manifiestan que la existencia de incertidumbre previa a la entrada puede explicar que las empresas generalmente comiencen sus operaciones internacionales con un tamaño menor que el de las empresas ya establecidas, para el caso de empresas españolas, entran con un tamaño en torno al 40% en comparación a las empresas ya establecidas, manifiestan que esto sucede con el objetivo de minimizar las pérdidas en caso de tener que salir del mercado y que este es uno de los hechos estilizados de la literatura, en la que acuerdan Varona Luis et al; (2004) cuando manifiestan de que es posible que las

empresas que tengan más información acerca de sus posibilidades de éxito antes de empezar a operar en un mercado, decidiesen entrar con un tamaño mayor.

Por su parte Mata et al, (1995), así como Fariñas, García y Ruano (2004), afirman que el nacimiento de las empresas y su probabilidad de supervivencia y crecimiento, están en función del tamaño inicial de la empresa. Y Pérez et al, (2004), concluyen que la probabilidad de salida es mayor para las pequeñas empresas y también para jóvenes y maduras empresas, y resalta que las empresas exportadoras que realizan actividades de I+D, disfrutan de mejores perspectivas de supervivencia. Agarwal y Audretsch (2001), manifiestan que la supervivencia de las nuevas empresas entrantes de menor tamaño, es menor, en comparación a las grandes, pero que la relación entre el tamaño de la empresa y la supervivencia en el mercado, además depende de otras variables como la tecnología y de la etapa del ciclo de vida de la industria, porque estas variables son fundamentales en la dinámica de la industria y, en el papel de sus participantes. Al relativizarles, afirman que, las tasas de supervivencia son significativamente más altas, para las empresas grandes, tanto para los años de formación de la industria, en donde, los participantes normalmente están compitiendo por un producto de éxito viable, que es un requisito para la supervivencia, y es alta para los productos de baja tecnología, y por otro lado, las ventajas otorgadas del tamaño son menos relevantes en la etapa de madurez del ciclo de vida, en productos de alta tecnología, las pequeñas empresas ya no están bajo presión para crecer y gozan de la misma probabilidad de supervivencia que las empresas grandes.

Abdul-Rahim (2012), en un estudio que realiza a empresas manufactureras exportadoras de Ghana, para el período 1991 a 1998, en sus resultados encuentran que las empresas entrantes tienen una duración media de 5 a 6 años y entre las variables que destacan está el tamaño de la empresa, para lo que manifiestan que las empresas más grandes tienen

riesgos más bajos que las empresas más pequeñas, pero también destacan mejores tasas de supervivencia a variables como la edad, así como la intensidad exportadora; también manifiestan que el costo inicial de la entrada que las empresas incurren al inicio les permite exportar durante los dos primeros años sin incurrir en costos de actualización, después estos costos se convierten en prominentes en las operaciones de estas empresas. Finalmente manifiestan que la productividad de las empresas, la intensidad de capital, y la participación de capital extranjero no influyen significativamente en la supervivencia de las exportaciones, así como en la proximidad del mercado de destino.

Caves (1998) manifiesta que las tasas de crecimiento medio de las empresas que sobreviven, no son independientes de su tamaño, que en general, los índices de crecimiento disminuyen con sus tamaños iniciales en las pequeñas empresas y este fenómeno, no siempre es evidente entre las empresas más grandes, y citando a Evans (1987) expresa que la variabilidad en el tiempo de la tasa de crecimiento de una empresa disminuye con el tamaño en 85 de 100 de industrias de fabricación estadounidenses, también manifiesta que la movilidad empresarial, está íntimamente involucrada en las relaciones de crecimiento del tamaño, porque la probabilidad de entrada es más alta en clases de tamaño más pequeños, y la probabilidad de salida de una unidad disminuye con su tamaño. Por su parte Tuño et al, (2014); en un estudio para Filipinas, manifiesta que, la variable tamaño es significativa en el comportamiento de las exportaciones, porque hay costos hundidos apreciables en la exportación, y las empresas tienen que generar beneficios apreciables antes de que estén en condiciones de exportar y esto lo hacen bien las empresas relativamente más grandes. De la misma manera, encuentran una relación positiva entre el tamaño y la decisión de exportar autores como Roberts y Tybout (1997) para Colombia, y Jongwanich y Kohpaiboon (2008) para Tailandia.

Con referencia al tamaño y el crecimiento de la empresa, hay autores que se refieren a la Ley de Gibrat, que dice básicamente, que no existe talla óptima de empresa para crecer, y que la tasa de crecimiento de la firma, no depende de la historia de la empresa ni de la dinámica de su tamaño, por tanto; toda empresa cualquiera que sea su tamaño puede crecer como cualquier otra empresa que esté en el mercado internacional. Pero esta Ley de Gibrat es controvertible porque trabajos como los de Evans (1987) y también Hall (1987), entre otros, manifiestan una relación positiva entre el tamaño de la empresa y la probabilidad de supervivencia y crecimiento de la empresa, y por otro lado Lucas (1978) sugiere que el crecimiento de la empresa es independiente del tamaño, tal y como sostiene la ley de Gibrat, de la misma manera lo sostiene Díaz y Vassolo (2007) quienes indican que el crecimiento de las firmas no está estadísticamente relacionado con su tamaño, lo cual es consistente con la Ley de Gibrat, acuerdan que las empresas pertenecientes a un mismo sector crecen a tasas distintas y los diferentes sectores crecen también a tasas también distintas, por lo que se considera que la dinámica de las empresas es aleatoria.

En otro trabajo realizado para empresas francesas, para el período 1994-2008, Berthou y Vicard (2013), proporcionan evidencia sobre las consecuencias que el tamaño y la experiencia tienen en la exportación, en la dinámica de las empresas. Encuentran que el crecimiento neto de las empresas que sobreviven, se relaciona negativamente con la experiencia de la empresa en el mercado de exportación, mientras que el impacto del tamaño no es monótona, es decir; controlando por el tamaño, la experiencia de exportación se relaciona negativamente con el crecimiento neto de las exportaciones para la supervivencia de los exportadores y controlando por la experiencia en la exportación, la relación entre el tamaño promedio y el crecimiento neto de las exportaciones manifiestan que no muestra

ningún patrón sistemático. Finalmente, concluyen que la rotación empresarial (flujo total de entradas y salidas) en los mercados extranjeros es decreciente con la experiencia de la exportación, y fuertemente con el tamaño; también encuentran que la prima de crecimiento de nuevos exportadores disminuye progresivamente con el tiempo.

Analizando la relación entre el tamaño y la expansión geográfica, existe el trabajo de Suárez (2002), quien analiza la relación para empresas de Canarias, y afirma que las empresas de mayor tamaño, exportan, en promedio, a un número mayor de países que las empresas pequeñas y que estos países son de regiones geográficas distintas y además, que estas grandes empresas, diversifican más sus exportaciones y por tanto, distribuyen más equitativamente sus exportaciones entre los distintos mercados internacionales, también manifiesta, que, el tamaño influye también en la estrategia de expansión de mercados internacionales, porque a medida que la empresa aumenta de tamaño, va paulatinamente pasando, de la concentración hacia la dispersión geográfica, y es necesario un cierto nivel de tamaño, concluye que el tamaño importa, a partir de que la empresa ha adquirido cierta dimensión.

3.2.2.3. La geografía económica en el comercio exterior.

Con relación al entorno geográfico y su relación con las empresas y su supervivencia, es considerado un referente histórico el trabajo de Marshall (1890), quien sugiere las ventajas competitivas que adquieren las empresas al encontrarse geográficamente aglomeradas. En estudios posteriores se destacan las externalidades positivas en investigaciones que usan categorías de Distritos industriales, como en el trabajo seminal de Becattini (1979)⁴⁰, o el de

⁴⁰ El concepto de distrito industrial de este autor es el ser una entidad socio-territorial, que combina tres características: el conjunto de empresas, una atmósfera industrial que permite sinergias (experiencia e

Sforzi (1999). Luego aparecen conceptos más amplios como el de Sistemas Productivos Locales, considerados como una generalización del Distrito Industrial, cuyos estudios se encuentran en autores como Garofoli (1986); González (2006), entre otros; más adelante aparece la categoría de Clúster regionales⁴¹ como en Porter y Solvel (1988); Potter y Watts (2011), en cuyos trabajos, las externalidades se explican alrededor de tres tipos de ventajas: las ventajas compartidas, que se sintetiza en competir cooperando haciendo una ventaja común; las ventajas competitivas que las haga diferenciarse entre ellas, y ventajas comparativas del territorio en donde se localizan⁴². También aparece el concepto de Sistemas territoriales de innovación (Moulaert y Nussbaumer, (2005) que resalta el papel significativo del dinamismo institucional local, que provocan el desarrollo regional de innovación (Cooke et al., 1997) pues se considera que es más fácil la transmisión del conocimiento tácito en distancias cortas, lo que hace que se concentre en determinadas regiones y en ocasiones llegar a ser altamente innovadoras como es el caso de la tercera Italia y Silicon Valley en Estados Unidos (Chaminade, 2012).

Es así que, la categoría denominada “competitividad” tradicionalmente utilizada para el comportamiento económico de las empresas, finalmente también es usado en la esfera territorial, con la elaboración de índices como el que se encuentra en el Indicador World Competitiveness Scoreboard cuyas variables son: Desempeño económico, eficiencia del gobierno, Eficiencia de las empresas, Infraestructura y sus índices parciales son

información entre otros), y una comunidad de personas con un marco de cultura empresarial (valores, creencias, entre otros).

⁴¹ La principal diferencia con el concepto de Distrito industrial, es que si éste está determinado por las condiciones socio-territoriales históricas del entorno, el Clúster puede ser determinado deliberadamente, como una estrategia empresarial global, impulsando la innovación, mayores productividades del grupo, entre otras.

⁴² Otras categoría que aparece en el campo social están por ejemplo la de Friedman (1992) con el Desarrollo local y Territorial, y se extienden a autores como Manfred Max-Neef et al, (1994), en donde la economía, es considerada solo una de las nueve necesidades del ser humano.

respectivamente: Comercio Internacional, Marco institucional, Productividad, Cobertura de servicios básicos y tecnológicos entre otras (IMD, 2008). Estos índices permiten establecer comparaciones de competitividad entre regiones y/o países (Fundación BBVA, 2008).

Estos estudios referentes a como las regiones y países crean y mantienen un entorno para sostener la competitividad de sus empresas que significa supervivir y crecer en los mercados internacionales necesariamente está referida a un ámbito físico, y asociada al concepto de productividad, no solo de la mano de obra, sino de un mayor rendimiento de los recursos naturales, y el capital, condición indispensable, aunque no suficiente, para lograr que una región o país logre aumentar su competitividad ya que también es necesario (y suficiente) la eficiencia y eficacia a las actividades productivas, de la fuerza de trabajo de sus habitantes, de las organizaciones públicas y privadas, a los emprendedores e innovadores como lo manifiestan López et al, (2009). Estas ventajas se transformarían en ventajas competitivas, haciendo a una región por sí misma, más competitiva que otra, porque se crearían ventajas competitivas de carácter regional y/o de país, estas propuestas aparecen alrededor de los años 90, por ejemplo en Porter (1990), o en Dunning (1992), y se refieren a las ventajas para la competitividad, por las externalidades positivas (o economías externas) que provocan.

En el caso de Schaffar y Dimou (2012), afirman que existen empresas que se concentran geográficamente con el fin de aprovechar los efectos positivos que ofrece el estar juntas, ya sea como especialización o como diversificación, a la vez manifiesta que también podrían sufrir como contrapartida, deseconomías causadas por la congestión y por los costos de desplazamiento.

Hoogstra y van Dijk (2004) manifiestan que en la teoría es ampliamente reconocido que la "ubicación" debe ser considerado como un factor determinante de la supervivencia y

crecimiento, pero que la investigación empírica hasta ahora se ha centrado principalmente en los factores internos de la firma y las características del empresario, y no se ha dado importancia a los factores externos que están relacionados con la ubicación de una empresa como son: la cercanía a los consumidores y proveedores, mercados laborales, accesibilidad a instalaciones de infraestructura, y a los efectos de la competencia dados por la aglomeración. En un estudio que hacen para la parte norte de los Países Bajos, encuentran relación entre el crecimiento de las empresas y el espacio geográfico, y evidencian que las firmas se benefician de la localización en zonas donde hay elevados niveles de población y gran diversidad de actividades económicas.

En un estudio para empresas españolas realizado por Puig et al, (2014), se hace una comparación entre empresas que han estado en un clúster y las que no, con miras al comercio internacional, y concluye que efectivamente, la proporción de empresas que entraron tempranamente y han exportado, es mayor entre la población localizada en un clúster, pero da una razón muy curiosa porque manifiesta, es por el “efecto expulsión”, ya que encuentran que, las empresas se saturan en las redes de relaciones cliente-proveedor estando dentro del clúster, y se ven forzadas a buscar oportunidades fuera de él, es decir; acudiendo a los mercados internacionales y hablan de un proceso de “selección natural” como lo hace Staber (2001).

Zhao y Zhou (2002) en un estudio realizado en China, refiriéndose a la geografía al interior del país encontraron que las empresas situadas en las regiones costeras en donde la infraestructura es más desarrollada por las actividades en el comercio exterior, las empresas eran capaces de realizar entregas más puntuales, y responder mejor a las cambiantes condiciones económicas y de mercado exterior dando mayor posibilidad de mejorar la

competitividad y por tanto su supervivencia, porque servicios de infraestructura eficientes incluso reducen los costos de la negociación. En un estudio a empresas irlandesas, Lawless (2009), destaca la importancia de la variable geografía económica que tenga elementos de sustento para la decisión de exportar, y concluye, que la mayoría de las empresas comienzan a ingresar sólo un mercado único y solo luego se expanden pero, lentamente.

Araujo y Manjón (2004) encuentran que para el caso de las microempresas, lo fundamental es estar en un territorio en donde es importante encontrar costos mínimos para sus costos directos e indirectos; y si se sustenta en el tamaño del mercado para su producto mejor todavía, al punto que si así resulta, le es independientemente para supervivir estar en los centros urbanos.

En los últimos años; se ha vuelto relevante el concepto de innovación, en relación al espacio geográfico, para sustentar la competitividad empresarial y por tanto su participación en el comercio internacional, autores como Feldman (1994). Malecki (1997) entre otros, estudian los procesos de innovación y sus impactos económico sociales incluyendo el espacio geográfico y las industrias, y consideran que en las actualidad es fundamental mantener procesos de innovación sostenido como un factor clave de supervivencia y crecimiento y si por un lado se usa el concepto de regiones competitivas, por otro se empieza a usar el concepto de “regiones inteligentes”, asociando a la economía del conocimiento y refiriéndose a un aprendizaje colectivo con recursos específicos (Méndez, 2002) y se menciona a las redes de innovación como en Maillad y Grosean (1999), hasta los Sistemas regionales y nacionales de innovación, como en Cooke y Morgan (1998).

Se deduce que la ubicación de la empresa en un espacio territorial al interior de un país, es considerada una variable importante para las actividades de comercio exterior, porque

las diferencias territoriales desempeñan un papel fundamental, primero para ingresar en el comercio interno y luego internacional y segundo, para la entrada, y supervivencia de las empresas, convirtiéndose en un componente cuantitativamente importante de los flujos globales del comercio exterior, fenómeno que se destaca en los últimos tiempos a nivel mundial (Moen, 2002).

De manera general, los estudios en América Latina sobre supervivencia de empresas nuevas son escasos y para el caso de Ecuador es inexistente. Se sabe que las ciudades de Quito y Guayaquil, capitales de provincia de Pichincha y Guayas respectivamente, tienen un apreciable proceso de industrialización, a partir de fines de los años 60, hasta fines de los años 70 y que sus manufacturas son relacionadas a productos que vienen de ventajas comparativas que dan los recursos naturales (como la tierra y el mar) y que alrededor de estas dos provincias, el Estado ecuatoriano, ha creado considerable infraestructura económica como la energética y social como la vial, educativa, entre otras. (Guerra, 2001). También se sabe, que en la distribución por provincias las que mayor número de empresas presentes en los mercados internacionales son Pichincha y Guayas que recogerían cerca del 46% y del 34% respectivamente. Las provincias relativamente más exportadoras son Chimborazo y Manabí, mientras que las más importadoras son Carchi, seguidas de Loja, Cotopaxi y Esmeraldas y aquellas provincias con un mayor peso de empresas que se dedican a las dos actividades son Los Ríos y Manabí (Guerra et al, 2015).

3.2.2.4. Las finanzas en el comercio exterior.

Una de las grandes áreas de las finanzas⁴³ son las Finanzas corporativas, tratan el cómo tomar las mejores decisiones para mantener e incrementar el valor empresarial, expresado en dinero, para maximizar la utilidad de las acciones. Las decisiones de la administración financiera corporativa se agrupan en tres categorías importantes: las decisiones de Inversión, que determina en qué activos invierte una firma, las de financiamiento, que decide el cómo la empresa obtendrá el dinero para realizar sus inversiones, y las decisiones gerenciales, que se refiere a las decisiones generales en la administración financiera, dadas en las numerosas actividades diarias de operación, y fundamentalmente de inversión y financiamiento (Molina, 2007).

Con relación al financiamiento, se debe analizar a la estructura financiera (estructura de capital), que es la combinación de recursos propios y ajenos a la empresa, utilizados para financiar sus inversiones. Entre los determinantes de la supervivencia de las empresas, es la estructura financiera inicial de la empresa, porque si la empresa no está muy endeudada, (alrededor del 50% de su estructura) un aumento de la deuda, en detrimento del capital propio, favorece la supervivencia (López y Puente, 2006). La base económica para la supervivencia y crecimiento de la firma, podrían ser a través de las utilidades retenidas, los préstamos a terceros y las nuevas emisiones de acciones bursátiles, pero las empresas en el período de puesta en marcha, o con proyectos de inversión mayores que sus ingresos actuales,

⁴³ Existen otras grandes áreas que son las Inversiones financieras y los Mercados de capitales. Las tres áreas intentarán determinar, cuánto vale un activo, bien o servicio y cuánto valdrá posteriormente, “Aunque los tres utilizan los mismos principios y envuelven las mismas transacciones financieras, tratan con ellos desde diferentes puntos de vista. Por ejemplo, dentro del ámbito de las finanzas corporativas, el ejecutivo financiero administra fondos propios y en el ámbito de las inversiones financieras y del mercado de capitales administra fondos de terceros” (Dumrauft, 2010)

no tienen suficientes medios financieros para su proyecto de crecimiento, y dependen del grado de endeudamiento, con altas relaciones de deuda por capital (Díaz y Vassolo 2007).

Autores como Bernam y Héricourt (2010), estudian a empresas de países industrializados y no industrializados y analizan como los factores financieros afectan a las decisiones de exportación, y la cantidad exportada, y manifiestan que luego de ingresar al mercado internacional, la productividad es un determinante importante del status de exportador, pero solo si la empresa tiene un acceso suficiente a la financiación externa, también afirman que una vez internacionalizadas, una mejor salud financiera, no aumenta la probabilidad de supervivencia y finalmente concluyen que a nivel de país, un aumento en el desarrollo financiero, amortigua la desconexión que puede causar entre productividad y supervivencia. En esta óptica, afirman que el factor financiero es más importante que la productividad en especial para países no industrializados.

Rajan y Zingales (1998), encuentran que la financiación de proyectos de crecimiento puede ser limitado por el poco desarrollo de los mercados financieros, razón por la que crecen sustancialmente menor que en países con un mercado financiero desarrollado. Las limitaciones de recursos financieros limitan la supervivencia y el crecimiento de la empresa, e impiden un mayor beneficio, mismo que es fundamental para acceder a los recursos financieros, pues los bancos comerciales, inversores de capital riesgo, bancos de inversión, fondos de pensiones y otros inversores toman decisiones de inversión en general en los actuales y futuros beneficios esperados y consideran a empresas con alta rentabilidad como una inversión segura (Díaz y Vassolo, 2007).

La literatura de la supervivencia de las empresas en el comercio exterior, es extensa si se relaciona con la productividad, y muy escasa si se le asocia con estudios sobre la rentabilidad; Fryges y Wagner (2008) realizan un estudio utilizando datos de empresas

alemanas, manifiestan que la relación entre la productividad y las actividades de exportación, se ha estudiado ampliamente, que hechos estilizados señalan que las empresas exportadoras exhiben una mayor productividad y salarios más altos que las no exportadoras, pero que no ha tenido igual interés, es si la ventaja de productividad de las empresas exportadoras conduce a una ventaja de rentabilidad de los exportadores, en particular al compararlas con las empresas domésticas. Los autores expresan que esto sucede en estudios empíricos, en donde el uso de la productividad en lugar de la rentabilidad, se debe generalmente a que el primero se observa fácilmente en los conjuntos de datos a mano, mientras que la rentabilidad no lo es, y en este estudio demuestran que existe un diferencial de la rentabilidad positiva de los exportadores en comparación con los no exportadores, además expresan que mirar a la rentabilidad en lugar de la productividad es más adecuado desde un punto de vista teórico y que si bien la productividad y la rentabilidad se correlacionan positivamente, la productividad es, uno de varios factores que determinan los beneficios, y categóricamente, expresan que el éxito de las empresas en general, y sobre todo la supervivencia, también depende de la rentabilidad.

Foster et al, (2008) expresa que hay evidencia de empresas que desplazan a otras que son menos rentables, pero no necesariamente menos productivas. Si la productividad física se correlaciona inversamente con los precios a nivel de planta, la productividad de los ingresos se correlaciona positivamente con los precios. Las dos medidas de productividad (física y de ingresos) están altamente correlacionadas entre sí, (la productividad física es un componente de la productividad de ingresos) y en este trabajo demuestran que las empresas jóvenes son físicamente más productivas que las empresas establecidas, pero existen productores jóvenes que cobran precios más bajos que las empresas establecidas, y la literatura subestima la ventaja de productividad de estos nuevos productores y su contribución al crecimiento de la

productividad agregada y por ende a la rentabilidad de la industria. Tanto los precios y los efectos de la productividad física, son importantes factores para la supervivencia porque trabajan en el mismo sentido, es decir, precios más bajos y las empresas de baja productividad física, tienen más probabilidades de salir, y si bien es verdad que existe menor probabilidad de supervivencia en las empresas jóvenes que tienen precios más bajos y menor productividad (ya sea de ingresos o en cantidades físicas) que las empresas establecidas, también salen quienes tienen una menor demanda. Todo esto hace decir a la autora que la productividad es solo es uno de los componentes idiosincráticos de los beneficios y por tanto de la supervivencia de las empresas, resaltando como factor dominante a la rentabilidad.

Grazzi (2009), en un estudio para empresas italianas para el período 1989-2004, investiga la relación entre la actividad exportadora y la rentabilidad de la firma y manifiesta que contrariamente a otros indicadores del rendimiento como la productividad, la exportación no se asocia sistemáticamente a mayor rentabilidad, en este caso si se relativiza con los no exportadores, por un lado, existe una clara evidencia de una prima de exportación en la productividad, y de la correlación que existe entre productividad y la rentabilidad, pero por otro, no existe tal evidencia entre exportación y rentabilidad para los exportadores; expresan que se sabe que las empresas más productivas amplían sus cuotas de mercado, y las menos productivas la reducen y que la exportación está positiva y significativamente relacionada tanto a la productividad y el tamaño y concluyen, que las empresas exportadoras incluso las más grandes, aunque son más productivas, han visto frenarse en sus márgenes, debido a la competencia internacional, lo que hace que, exportadores y no exportadores, muestren patrones de rentabilidad similares.

Varona et al, (2004), también se refiere al tamaño y a la rentabilidad, manifiesta que la estrategia de algunas empresas es entrar en un mercado, con una escala pequeña, y cuando manejan la información y/o mejora su curva de aprendizaje; aumentar su tamaño mínimo eficiente, pero las empresas que tuvieran inicialmente restricciones financieras para llegar a este mínimo eficiente, reducen su probabilidad de supervivencia.

Díaz y Vassolo (2007) en un estudio de empresas argentinas, manifiestan que, entre los determinantes del crecimiento, de una firma, están los recursos financieros, la inversión en nueva tecnología y la diversificación por mercados geográficos, estas tres variables, resultaron ser los factores más importantes que explican la supervivencia y el crecimiento de la empresa, y la relación de causalidad entre el crecimiento y las ventas o crecimiento y rentabilidad puede ir en ambas direcciones.

3.2.2.5. Tipo de empresa, en el comercio exterior.

Los estudios que analizan con micro-datos los tipos de empresas constituídas de las empresas internacionales son escasos, Onofa (2013) analiza los factores asociados a la probabilidad que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas ecuatorianas para exportar sus productos (MIPYMES), en base a datos de empresas del sector manufacturero del país levantadas para el año 2007, los resultados muestran que las empresas formadas como personas naturales, tienen menos probabilidades de exportar y mantenerse que las empresas con una estructura legal, formalmente constituidas; que la formación de los trabajadores afecta de forma positiva a la capacidad de exportar y que las empresas más grandes tienen mayor probabilidad de llegar al mercado extranjero.

La elección de la forma jurídica es muy importante, pues de ella dependerá los trámites constantes que se han de realizar para el comercio exterior, y donde se toman en

cuenta factores como: el tipo de actividad a desarrollar, el número de socios, la responsabilidad económico-social (limitada al capital aportado o ilimitada, afectando a todo su patrimonio), el capital inicial, y las obligaciones fiscales y laborales que la empresa debe cumplir. En el caso de España, las formas jurídicas más habituales para la exportación e importación se encuentran en las personas naturales con 33,7%, seguidas por las sociedades de responsabilidad limitada, 52,2% después vienen las Sociedades anónimas con 8,1%, el restante son otro tipo de figuras jurídicas 6,1% (Comunidad de Madrid, 2009).

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI 2004), realizó un estudio sobre la conformación de la figura de “consorcio de exportación”, entendida como una alianza voluntaria de empresas, con el objetivo de promover las exportaciones de sus productos mediante acciones conjuntas, teniendo como base no la competencia sino la colaboración, para así obtener acceso a mercados y tecnologías más reciente. Esta figura es tomada como cooperación estratégica de mediano a largo plazo. Entre los detalles del consorcio es que, no es una fusión, porque los miembros conservan su autonomía financiera, jurídica y de gestión y se agrupan en una entidad jurídica separada que no implica la pérdida de identidad de sus miembros. Tampoco es una cooperativa quien procura unir la fuerza de todos sus miembros para aumentar su poder comercial, en el caso de un consorcio, por el contrario, lo que se unen son las debilidades comunes de sus miembros, por eso es ideal para las PYMES; porque son empresas, que tienen grandes dificultades para entrar en mercados extranjeros y sobrevivir en ellos, debido a su reducido tamaño, con carencias de conocimientos y de medios financieros adecuados para la internacionalización, que hace que no encuentren presencia en el exterior; las debilidades y amenazas que al ser combinados entre ellas, junto a los contactos que poseen de manera individual, mejoran de manera significativa sus posibilidades de exportación, además de reducir costos y riesgos que

implica la penetración de mercados extranjeros (ONUDI, 2004). En suma; en el consorcio de exportación, pueden lograr presencia en el comercio exterior y permanencia, es decir; sobrevivencia.

Una categoría que se destaca en la literatura es la de “cooperativas de trabajo asociado”, una forma jurídica, que los autores Melgarejo et al, (2014) estudian para el caso colombiano entre los años 2004-2010, en particular a las diferencias de desempeño de pequeñas y medianas empresas, que se forman como cooperativas frente a las sociedades comerciales. Citando a Domar (1966), como el autor que inicia la discusión sobre el tema, y que deja establecido que en el caso de la cooperativa, el objetivo es la maximización de la renta neta por trabajador, en cambio que en las sociedades comerciales es la maximización del beneficio. Los autores manifiestan que la necesidad de crear nuevos índices de desempeño y expresan que en su trabajo encuentran resultados superiores a favor de las cooperativas como los obtenidos en las razones de rotación del patrimonio (Ventas/Patrimonio) y de los activos (Ventas/Activos totales), también en los fondos propios de su estructura financiera, las cooperativas tienen una mayor autonomía frente a las entidades financieras, lo que les hace más resistentes a la evolución del ciclo económico; en cambio en las razones de rotación de la cartera e inventarios, resultan ser superior las sociedades comerciales, así como los índices de solvencia (Activo total/Pasivo total) en donde las cooperativas pueden tener problemas con sus obligaciones con terceros, en especial en el largo plazo. En general sus indicadores de rentabilidad auguran un buen estado de supervivencia para ambos tipos de empresas, sin embargo es superior en el de las cooperativas, en especial para el período 2008-2010. Los autores Henk y Logan (1982) acuerdan sobre las capacidades de las empresas cooperativas, y manifiestan que dicha forma es socialmente atractiva en la organización industrial, y es compatible con la eficiencia

económica, y que en el plano teórico esto ha sido demostrado de manera concluyente; manifiestan que la eficiencia en términos de la mejor utilización de la escasez de recursos, ha sido mayor en las cooperativas; así como su historial de crecimiento de las ventas, el empleo y las exportaciones. Es más, manifiestan que las variables exportaciones y el empleo, tanto en situaciones favorables, como adversas condiciones económicas, las cooperativas han sido superiores al de las empresas comerciales netamente capitalistas.

Otra categoría que se destaca es el concepto de “empresa familiar”, entendida como empresas en donde los miembros de una familia tienen el control legal sobre la propiedad (Lansberg et, al, 1988); El autor Gallego (2012) manifiesta que es una categoría de empresa que es independiente de la forma jurídica, así; puede ser civil, mercantil o como empresa individual, lo principal es que la propiedad pertenezca a un grupo familiar, quien gobierna la empresa con objetivo de trascendencia familiar. Como ventajas expresa que poseen ventajas competitivas, como la fortaleza del compromiso familiar con el proyecto, la planificación a largo plazo, mayor flexibilidad y agilidad en la toma de decisiones, mayor estabilidad en las líneas estratégicas, dando continuidad a la gestión. También expresa que; en el caso de España, para el año 2009, el 85% de las empresas españolas tenían este carácter, y representaban el 75% del empleo privado, y quienes realizaban alrededor del 60% de las exportaciones españolas, con una facturación que equivale al 70% del PIB español y el 50% cotizan en bolsa y que para el año 2012, los datos son muy similares.

Arellano y Schuster (2015). Analizan la propiedad y conformación jurídica de las empresas chilenas, y manifiestan que con respecto a la propiedad, la gran mayoría en Chile (98,5%) pertenecen a propietarios nacionales y que lo demás son propiedad extranjera, del estado o mixta. En términos de organización jurídica, manifiestan que el mayor porcentaje son personas naturales (53,0%), organización preferida en empresas de menor tamaño, luego

vienen las sociedades de responsabilidad limitada (30,6%), luego vienen las sociedades anónimas cerradas (6,6%), que tienen importancia en las grandes empresas, seguidas de las Empresas Individuales Responsabilidad Limitada (6,1%), que tienen la particularidad de ser una persona jurídica, con patrimonio propio distinto al de su titular. Destacan a las cooperativas que aunque representan el 0,1% de las empresas, son un tipo de organización jurídica que promueve iniciativas empresariales solidarias, que permiten el crecimiento inclusivo y una distribución más equitativa de la riqueza. También expresan que del total de empresas, solo un 4,6% de las empresas logra colocar sus productos en comercio exterior, y de éstas, el 61% exporta directamente, las demás lo hacen con un intermediario. Destacan la presencia de la propiedad extranjera, porque facilitan el acceso a los mercados internacionales, vienen con know-how de buenas prácticas, con más énfasis a la I+D+i, entre otras cosas.

Dahai y Wu, (2010), acuerda con Arellano y Schuster (2015), en los beneficios de la propiedad extranjera, y expresan que son un determinante importante en el comercio internacional en particular en la supervivencia de las exportaciones; las empresas de propiedad extranjera generalmente son grandes empresas, y estos autores afirman que las grandes empresas orientadas a la gran exportación, son altamente productivas y tienen más probabilidades de sobrevivir, que las pequeñas y medianas empresas, también manifiestan que la propiedad estatal en las empresas internacionalizadas, aumentan el riesgo de fracaso en la exportación.

3.2.2.6. Actividades económicas en el comercio exterior.

En esta variable, no se han realizado estudios sobre cómo afecta las actividades económicas de la manufactura en la supervivencia de las empresas, sino que se lo hace tangencialmente cuando se enfocan en el tema de las actividades manufactureras que se mantienen y/expanden en el comercio internacional, por ejemplo; en América Latina se destaca el caso de México, que como fruto del desarrollo de las maquilas y del acuerdo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (siglas en inglés NAFTA: North American Free Trade Agreement), el desarrollo de la industria automotriz y de la electrónica ha sido apreciable, y se destaca el éxito en la exportación de estos productos (BID, 2010).

Para este tema de las actividades económicas, sigue siendo fundamental como categoría básica de análisis, la división económica internacional, conocida como la especialización internacional del trabajo, que se manifestó al inicio de esta investigación en la introducción general, que manifiesta que al momento actual en la era de la informática, los países industrializados fabrican productos que se encuentran en la frontera del conocimiento, y los países no industrializados, productos primarios y manufacturas asociadas a ventajas comparativas que provienen de la naturaleza (CEPAL 2011). Esto sugiere que es difícil hacer comparaciones globales de las actividades económicas que mejor superviven, como hechos estilizados a nivel mundial, pues serán distintas entre los dos grupos de países, es decir; será necesario hacer la distinción entre los dos tipos de países, más aún cuando se sabe que en América Latina y el Caribe, entre los años 1975 y 2005, con ligeras excepciones, el esfuerzo por industrializarse solo han arrojado éxitos parciales, la porción de la economía regional que se encuentra en el sector manufacturero, y que representa el impulso que da a las economías hacia actividades económicas de mayor valor agregado, se mantuvo prácticamente inalterada (BID, 2010), y cuando se sabe que este sector tiene un gran impacto en la economía, porque

mientras un país más se industrializa, más diversifica su producción hacia nuevos sectores de mayor valor agregado (Imbs y Wacziarg, 2003).

En el caso de autores como Bosco et al, (2006), manifiestan que en las grandes empresas, que exportan más cantidad de productos hacia más mercados, disminuye la probabilidad de tener un evento, es decir se eleva la tasa de supervivencia, pero el análisis no incluye el grado de manufacturación del producto, es decir; no se analiza si es un producto manufacturado en base a la intensidad en recursos naturales o de bienes de capital, o si es de alta o baja tecnología. De la misma manera, cuando se afirma que existe un aumento de la supervivencia de las empresas cuando, se produce y exporta varios productos (Bernard et al, 2006. Dunne et al, 2005), no se destaca las especificidades de los productos manufacturados. En suma; en este punto, en el estudio del tema: supervivencia de las actividades económicas en el comercio exterior, en la literatura del comercio internacional, es un tema a realizarse.

Para el caso de Ecuador prácticamente no existe, Onofa (2013) trata el tema de actividades económicas probables de exportación pero no de supervivencia, cuando expresa, que las empresas que capacitan a sus empleados tienen más probabilidades de exportar que las que no lo hacen, que las pequeñas, medianas y grandes empresas tienen más probabilidades de exportar que las micro empresas y que los sectores de fabricación de productos textiles, prendas de vestir y afines tienen más probabilidades de exportar que las actividades económicas de: producción de madera, fabricación de papel, actividades de edición, impresión y reproducción de grabaciones y afines; fabricación de maquinaria y fabricación de muebles.

3.3. Fuente de datos y análisis descriptivo.

3.3.1. Fuente de datos.

La fuente de datos utilizada para esta investigación, proviene de la misma fuente del primer capítulo, es decir; del Servicio de Rentas Internas ecuatoriana que construye la ciudadanía fiscal, mediante la exigencia del cumplimiento de las obligaciones tributarias, en el marco de la Constitución y la Ley ecuatorianas, garantizando la recaudación tributaria. Es fuente primaria de información porque registra las actividades económicas para efectos de impuestos, y lo hace para personas naturales y jurídicas y en el caso de las empresas que participan el comercio exterior que son las empresas exportadoras, importadoras y las que realizan ambas actividades a la vez, lo hace anualmente.

La base que se posee, es desde los años 2000-2011, y contiene información relevante de carácter económico como la cuenta de resultados (Ingresos, costos y gastos, impuestos), también contiene datos de carácter financiero (activos, pasivos, patrimonio) y de otro carácter como: tipo de empresa, la geografía económica, entre otras. Todo esto en las actividades económicas que realizan en el exterior según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIUU) versión 3.

En esta investigación se utilizará los datos de las empresas internacionalizadas que han nacido en el año 2003, tomando en cuenta que son empresas que no han nacido en los años 2002, 2001 e inclusive el año 2000. Cabe recordar que el Ecuador ingresa a ser un país dolarizado el 9 de enero del 2000, y se convierte en el primer país iberoamericano en adoptar una “dolarización oficial”.

También cabe destacar, que esta base de datos a más de ser una fuente primaria de información, representa a toda la población (universo) de empresas que se encuentran en el

comercio exterior, es decir; no es una muestra, lo que constituye, una de las fortalezas de esta investigación, así como lo es el que sea información a nivel de la empresa.

3.3.2. Análisis descriptivo de las empresas manufacturera ecuatorianas internacionalizadas, que ingresan en el año 2003 y sobreviven hasta el año 2011.

Para el análisis descriptivo, se empieza analizando a las empresas que ingresan en la cohorte de los años: 2003-2011, luego se analizan los ingresos promedio de las empresas por descripción del comercio exterior (empresas exportadoras, importadoras y ambas a la vez), y en base a esta descripción; se analiza los eventos ocurridos en la cohorte mencionada, también se analiza a las actividades económicas que participan las empresas internacionalizadas y los eventos en estas actividades, además; como se encuentran conformadas en el comercio exterior de acuerdo a su tamaño de la empresa, el tipo de empresa, es decir; la conformación legal; posteriormente se analiza a la geografía económica, y a las principales variables financieras expresadas en el rentabilidad económica, el rendimiento financiero y el endeudamiento de los activos.

3.3.2.1. Una vista general a las empresas que sobreviven entre los años 2003-2011.

En la tabla 3.1, se aprecia cómo se encuentra repartida la población entre las empresas manufactureras ecuatorianas que nacen en el año 2003, y las que no lo han hecho, hasta los dos años anteriores, en el primer caso; son empresas que ingresan a este estudio, y tienen un decrecimiento hasta el año 2011 del orden del 21,2% y en el segundo caso, son empresas que no ingresan a este estudio, mismas que tienen un crecimiento del orden del 46,8%.

También se aprecia, que la variación porcentual desde el año que nacen en el 2003, hasta que terminan en este estudio, el año 2011, tienen un aumento del 1,5% para las

empresas que no entran a este estudio, y de una disminución del 21,2% para las empresas que si ingresan a este estudio. Esto último, es efecto de la supervivencia empresarial.

Tabla 3. 1 Desagregación entre las empresas manufactureras ecuatorianas, que están en el comercio exterior desde el 2003 y antes del 2003.

Año	Subtotal empresas desde antes del 2003		Subtotal empresas desde el 2003		Total	%
		%		%		
2003	1709	93,4	121	6,6	1830	100,0
2004	1810	93,8	119	6,2	1929	100,0
2005	1916	94,2	119	5,8	2035	100,0
2006	2063	94,5	119	5,5	2182	100,0
2007	2200	94,9	119	5,1	2319	100,0
2008	2287	95,1	119	4,9	2406	100,0
2009	2414	95,3	118	4,7	2532	100,0
2010	2473	95,5	117	4,5	2590	100,0
2011	2509	95,8	110	4,2	2619	100,0
TOTAL	19381	94,8	1061	5,2	20442	100,0

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

3.3.2.2. Los ingresos en las empresas según la descripción en el comercio exterior.

En la figura 3.2, se aprecia claramente que todos los agentes económicos del comercio internacional de manera general y en promedio, elevan sus ingresos a través del tiempo, a pesar de que han disminuido en el número de empresas, y en el caso de quienes realizan ambas actividades, es decir; exportación e importación sus ingresos son mucho más elevados que las empresas que realizan solamente una sola actividad, y al finalizar el año 2011, se ve claramente que termina adquiriendo la forma de una función polinómica de grado 3, lo que le hace alejarse cada vez más de los ingresos de las empresas que realizan las otras actividades (exportación e importación). Este fenómeno es respaldado por la literatura sobre el tema, existen autores que manifiestan que las empresas que realizan ambas actividades a la vez, presentan mejores resultados (Bernard et al, 2007; Muûls y Pisu, 2007).

A la vez, el incremento de los ingresos en todos los agentes económicos del comercio exterior, es una de las explicaciones para entender, por qué las empresas tienen pocos eventos en la cohorte de empresas 2003-2011, como se verá más adelante.

En la figura 3.2, también se aprecia el punto de inflexión entre los años 2008-2009 para todos los tres agentes económicos, y se podría intuir que es a causa de la crisis financiera mundial.

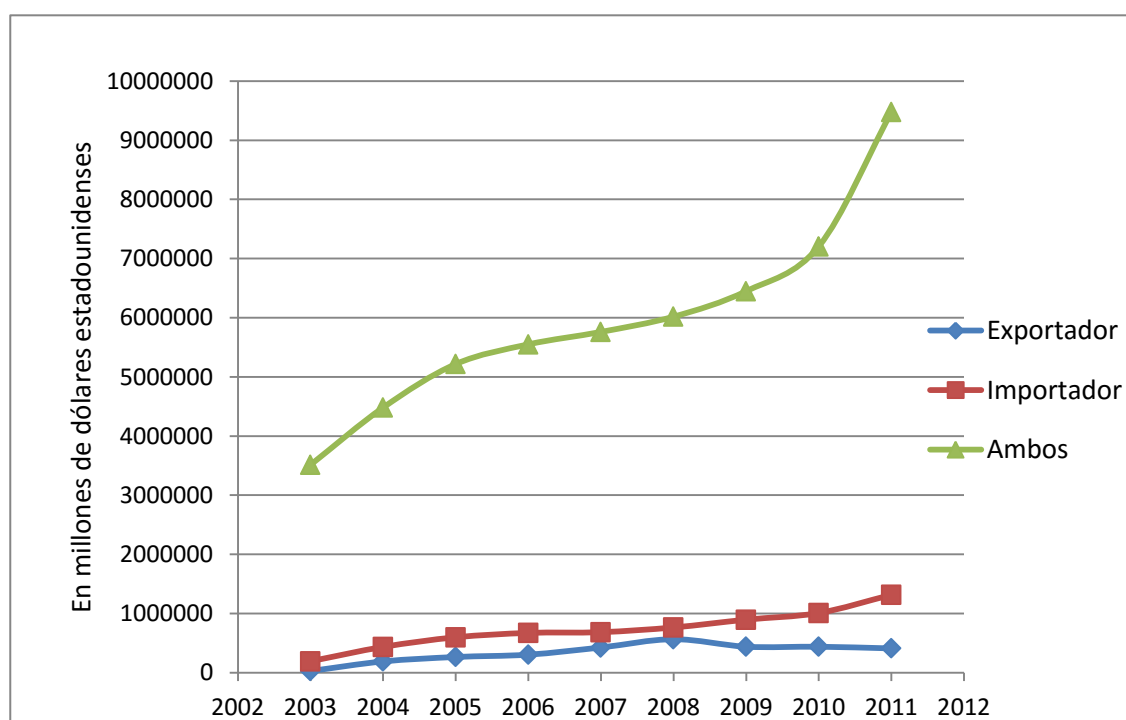


Figura 3. 2 Ingresos promedio de las empresas manufactureras ecuatorianas en el mercado mundial. 2003-2011. (US\$ corrientes).

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

3.3.2.3. Eventos ocurridos en las empresas que nacen en el año 2003 y sobreviven hasta el año 2011.

En la tabla 3.2, al hacer el análisis de la descripción del comercio exterior de las empresas, para el año 2003 se observa que la actividad de importación es la que domina en número de empresas, con un 60,3% del total, seguida de ambas con un 28,9% y finalmente

los exportadores con un 10,7% y no hay una diferencia apreciable al terminar el año 2011, pues tienen 59,1%; 30% y 10,9% respectivamente.

En cuanto a los eventos, en la Tabla 3.2, se aprecia que en general no existen en cantidad apreciables, más aun comparándolos con los eventos que la literatura manifiesta de otros países, pues al comparar desde el año 2003 al año 2011, es decir; en 9 años; los importadores, exportadores y ambos, decrecen en 10,9%; 7,7%; y 5,7% respectivamente y se termina con el mismo orden manifestado anteriormente con relación al número de empresas, es decir: los importadores, seguidos de ambas actividades y finalmente los exportadores .

Tabla 3. 2 Eventos en las empresas manufactureras ecuatorianas internacionalizadas. Período 2003-2011.

Año	Exportador		Importador		Ambos		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
2003	13	10,74	73	60,33	35	28,93	121	100
2004	12	10,08	73	61,34	34	28,57	119	100
2005	12	10,08	73	61,34	34	28,57	119	100
2006	12	10,08	73	61,34	34	28,57	119	100
2007	12	10,08	73	61,34	34	28,57	119	100
2008	12	10,08	73	61,34	34	28,57	119	100
2009	12	10,17	72	61,02	34	28,81	118	100
2010	12	10,26	71	60,68	34	29,06	117	100
2011	12	10,91	65	59,09	33	30	110	100

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

El mayor porcentaje del total de eventos ocurridos, lo tienen las empresas importadoras, quienes en número de eventos poseen el 60,33%, le siguen las empresas que realizan ambas actividades con el 28,93% y finalmente las exportadoras, con el 10,74% del total.

En la figura 3.3, se aprecia que en el año 2003, el 50% de las empresas que han tenido eventos, pertenecen a las empresas exportadoras y las que realizan ambas actividades. También, que existe un período largo de tiempo de relativa estabilidad en cuanto a los eventos, para luego aparecer que en los años 2008 y 2009, en donde el 100% de los eventos lo tiene las empresas importadoras. Finalmente, para el año 2010, el 86% de los eventos ocurridos en el mercado internacional, son para las empresas importadoras y el 14% para quienes realizan ambas actividades.⁴⁴

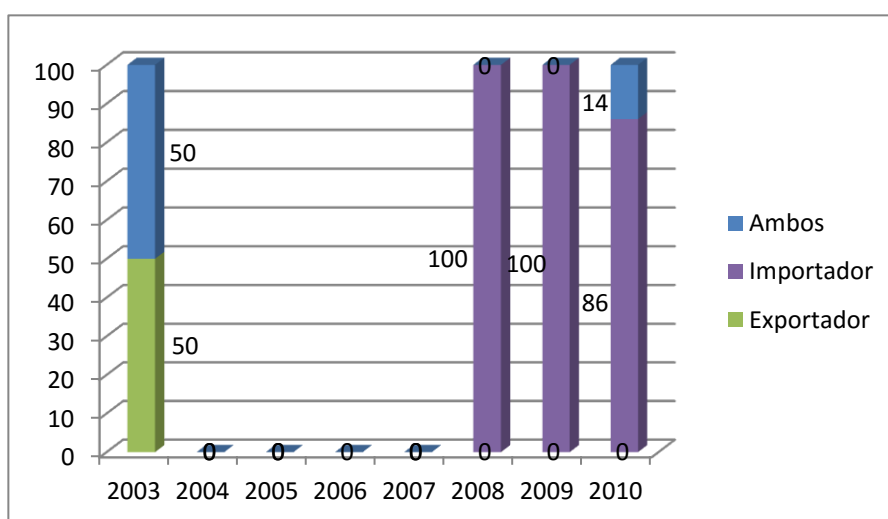


Figura 3. 3 Eventos ocurridos según la descripción del comercio exterior en las empresas manufactureras ecuatorianas. En porcentajes.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

⁴⁴ Se debe tomar en cuenta, que en el año 2011 existe censura a la derecha, porque se termina el límite de años de este estudio, y al no saber, qué sucederá en los años siguientes, como es el año 2012; no se toma en cuenta como “eventos”, sino como censura a la derecha, es la razón por la que, en el gráfico que deviene, no aparece el año 2011.

3.3.2.4. Clasificación de las actividades económicas, según la descripción del comercio exterior. 2003-2011.

En la tabla 3.3, se aprecia que existen 23 actividades económicas, y que 20 están internacionalizadas y en donde se encuentran participando las tres categorías del comercio exterior, los exportadores, los importadores y ambos.

En la mencionada tabla, se aprecia que en las empresas de exportación, las actividades más representativas se encuentran en la: Elaboración de productos alimenticios y de bebidas (D15), seguida de la actividad: Fabricación de sustancias y de productos químicos (D24); quienes juntas representan el 57,8% de las actividades internacionalizadas. Claramente actividades son producto de la especialización internacional, que se analizó inicialmente en la Introducción general, es decir; el país especializado en productos alrededor de ventajas comparativas que ofrece los recursos naturales.

En el caso de las empresas de importación, 4 actividades representan el 55% del total, estas son; en primer lugar, la: Fabricación de sustancias y de productos químicos (D24), seguida de las actividades de: Elaboración de productos alimenticios y de bebidas (D15), la de Edición e impresión y de reproducción de grabaciones. (D22), y la Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes (D33).

Finalmente, en el caso de las empresas que realizan ambas actividades, el 55,9% están en 2 actividades económicas, la: Elaboración de productos alimenticios y de bebidas (D15) quien junto con la actividad: Fabricación de sustancias y de productos químicos (D24) son quienes lideran en número de empresas, seguida de las actividades de: Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo (D28) y con igual número de empresas está la actividad de: Fabricación de productos de caucho y plástico (D25).

Tabla 3. 3 Descripción del comercio exterior en las actividades manufactureras ecuatorianas internacionalizadas, por tipo de actividad. CIUU, versión 3. Período 2002-2011.

Tipo de actividad	Exportador		Importador		Ambos		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
D15. Elaboración de productos alimenticios y de bebidas.	36	20,1	89	49,7	54	30,1	179	100
D16. Elaboración de productos de tabaco.	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
D17. Fabricación de productos textiles.	1	5,2	9	47,3	9	47,3	19	100
D18. Fabricación de prendas de vestir.	0	0,00	0	0,00	9	100	9	100
D19. Cultivo y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y marroquinería y calzado.	9	50,0	0	0,00	9	50,0	18	100
D20. Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles, fabricación de artículos de paja y materiales transables.	9	33,3	0	0,0	18	66,6	27	100
D21. Fabricación de papel y de productos de papel.	0	0,0	9	33,3	18	66,6	27	100
D22. Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones.	18	15,6	79	68,7	18	15,6	115	100
D23. Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear.	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
D24. Fabricación de sustancias y de productos químicos.	27	13,7	115	58,6	54	27,5	196	100
D25. Fabricación de productos de caucho y plástico.	0	0,0	51	65,3	27	34,6	78	100
D26. Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	0	0,0	18	100	0	0,0	18	100
D27. Fabricación de metales comunes.	0	0,0	9	100	0	0,0	9	100
D28. Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	0	0,0	44	55,0	36	45,0	80	100
D29. Fabricación de maquinaria y equipo.	9	9,0	63	63,6	27	27,2	99	100
D30. Fabricación de maquinaria de oficina contabilidad e informática.	0	0,0	9	50,0	9	50,0	18	100
D31. Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos.	0	0,0	18	100	0	0,0	18	100
D32. Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones.	0	0,0	9	100	0	0,0	9	100
D33. Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes.	0	0,0	72	100	0	0,0	72	100
D34. Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques.	0	0,0	8	47,0	9	52,9	17	100
D35. Fabricación de otros tipos de equipo de transporte.	0	0,0	0	0,0	9	100	9	100
D36. Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P.	0	0,0	44	100	0	0,0	44	100
D37. Reciclamiento.	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Total	109	10,2	646	60,8	306	28,8	1061	100

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

Por otra parte, en esta tabla 3.3; también se aprecia que es la actividad de: Fabricación de sustancias y de productos químicos, la actividad económica que más número de empresas se mantienen en el mercado internacional y que existen actividades que no ingresan ningún agente económico del comercio exterior, estas actividades son, las de: Elaboración de productos de tabaco (D16), Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear (D23) y Reciclamiento (D37).

***3.3.2.4.1. Eventos ocurridos en las empresas según la actividad económica.
Período 2003-2011.***

En la tabla 3.4, se encuentra, que de las 20 actividades que están activas en el mercado internacional, en el período 2003-2011, solo en 9 de ellas se encuentran eventos, y de éstas, dos actividades las de: Edición e impresión y de reproducción de grabaciones (D22) y la de: Fabricación de maquinaria y equipo (D29), son quienes más eventos tienen con un porcentaje del 18,18% cada una; las demás actividades, se reparten en igual porcentaje con el 9,09%, sobre el total de eventos.

No se aprecia el año 2011, porque en ese año se censura y no se sabe para el año 2011, quienes han tenido eventos.

Tabla 3. 4 Eventos en las empresas ecuatorianas en el mercado mundial, según la actividad económica. 2003-2011. En porcentajes.

Tipo de actividad	Años				Total
	2003	2008	2009	2010	
D15. Elaboración de productos alimenticios y de bebidas.	0	0	0	9,09	9,09
D17. Fabricación de productos textiles.	9,09				9,09
D22. Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones.	0	0	0	18,18	18,18
D24. Fabricación de sustancias y de productos químicos.	0	0	9,09	0	9,09
D25. Fabricación de productos de caucho y plástico.	0	9,09	0	0	9,09
D28. Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	0	0	0	9,09	9,09
D29. Fabricación de maquinaria y equipo.	9,09	0	0	9,09	18,18
D34. Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques.	0	0	0	9,09	9,09
D36. Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P.	0	0	0	9,09	9,09
Total	18,18	9,09	9,09	63,63	100

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

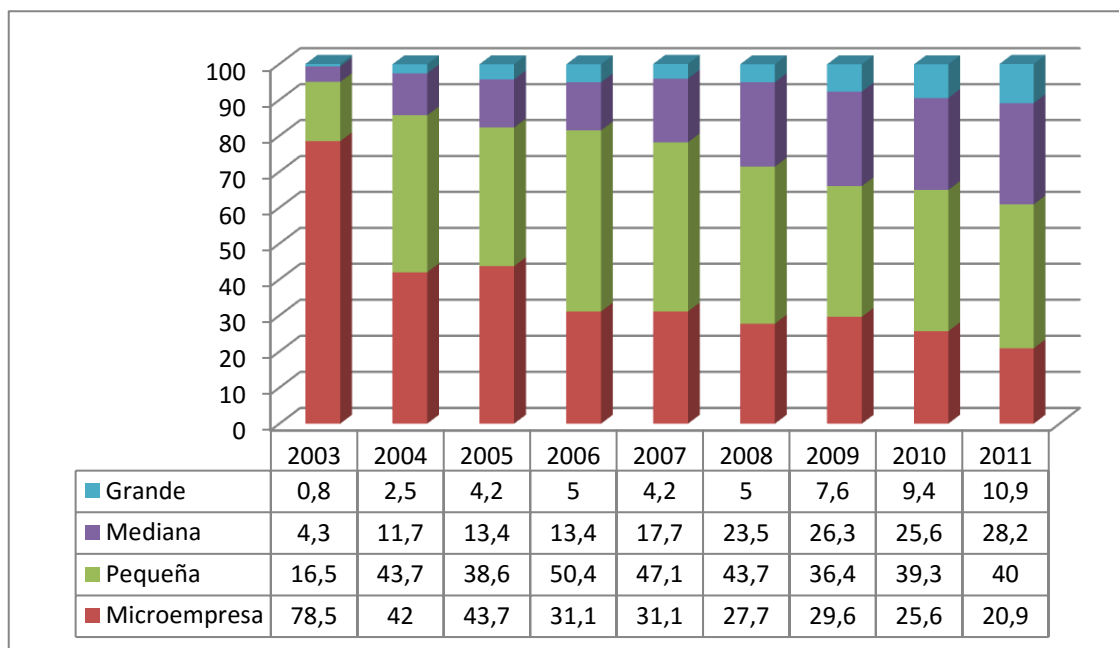
3.3.2.5. Dispersión del número de empresas según el tamaño.

La figura 3.5, muestra la evolución de las empresas desde el año 2003 hasta el 2011, según su tamaño. Se aprecia con claridad el cambio realizado en especial para las micro y pequeñas empresas, ya que; para el año 2003, las microempresas dominaban en número en el comercio exterior con un 78,5% del total de empresas internacionalizadas y para el año 2011 terminan siendo solo el 20,9%. Este porcentaje que pierden las microempresas, lo ganan los otros tres tipos de tamaño de las empresas, es decir: la pequeña, la mediana y la gran empresa, en donde la relación es: 16,5%-40%; 4,1%-28,2% y 0,8%-10,9% respectivamente.

Con relación al número de empresas, existe una disminución en la microempresa del 75,8%; en cambio existe un crecimiento de la pequeña, mediana y gran empresa, con un: 120%, 83,9% y 91,7% respectivamente, esto explica el porqué del orden de importancia

según el tamaño para el año 2003, que fue: microempresa-pequeña-mediana-grande; en cambio para el 2011, termina siendo: pequeña-mediana-micro-grande.

Tabla 3. 5 Evolución del tamaño en las empresas manufactureras ecuatorianas internacionalizadas. 2003-2011. En porcentajes.



Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

3.3.2.6. Constitución por tipo de empresa. 2003-2011.

Para el año 2011, y según la clasificación del SRI, existían 21 tipos de empresas, de estas, las que ingresan al comercio exterior en el año 2003 son de 7 tipos y en la tabla 3.6, se aprecia que las empresas constituidas como: Compañías anónimas, son las más numerosas, representan el 60,6% del total, seguidas de las Compañías de responsabilidad limitada con 32,8%, seguidas muy de lejos por las Sucursales extranjeras con el 2,5%.

Con relación a las empresas constituidas como: Compañías anónimas tienen un decrecimiento desde el 2003 al 2011 del orden del 4,2% del total, mientras que las de Responsabilidad limitada disminuyen en el 12,2%, tomando en cuenta que en promedio, el decrecimiento en el total de tipos de empresas, es del orden del 9,1%.

Tabla 3. 6 Participación de las empresas manufactureras en número, por tipo de empresa constituida y en porcentajes de participación. 2003.2011.

Tipo**	2003		2004*		2009		2010		2011		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
1	1	11,1	1	11,1	1	11,1	1	11,1	1	11,1	9	100
2	41	11,7	39	11,2	38	10,9	38	10,9	36	10,3	348	100
3	72	11,2	72	11,2	72	11,2	71	11,1	68	10,6	643	100
4	1	11,1	1	11,1	1	11,1	1	11,1	1	11,1	9	100
5	2	11,7	2	11,7	2	11,7	2	11,7	1	5,8	17	100
6	1	11,1	1	11,1	1	1,11	1	11,1	1	11,1	9	100
7	3	11,5	3	11,5	3	11,5	3	11,5	2	7,7	26	100
Total	121	11,4	119	11,2	118	11,1	117	11,1	110	10,4	1061	100

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

* = los valores de los años 2004 hasta el 2008, son idénticos.

** = En donde: 1.- Colegio de profesionales, gremios y entidades clasistas.

2.- Compañía de responsabilidad limitada.

3.- Compañía anónima.

4.- Contratos de cuentas de participación.

5.- Sociedades civiles de hecho.

6.- Sociedades civiles comerciales.

7.- Sucursal extranjera.

3.3.2.6.1. Eventos según el tipo de empresa constituida.

En la figura 3.4, se concluye que, con relación a los eventos ocurridos en la cohorte 2003-2011, las empresas que más eventos tienen, son las registradas formalmente como: Compañías de responsabilidad limitada (CRL) a quienes le corresponden el 45,6% del total, seguidas de las compañías denominadas como: Sociedades anónimas (SA) con 36,5% y finalmente las entidades constituidas como: Sociedades civiles de hecho (SCH) con 9% y Sucursales extranjeras (SE), también con un 9%.

Con relación a los años, los eventos que mayor cantidad de empresas lo tienen es el año 2010. Cabe destacar que, entre los años 2004 al 2007, no existen eventos.

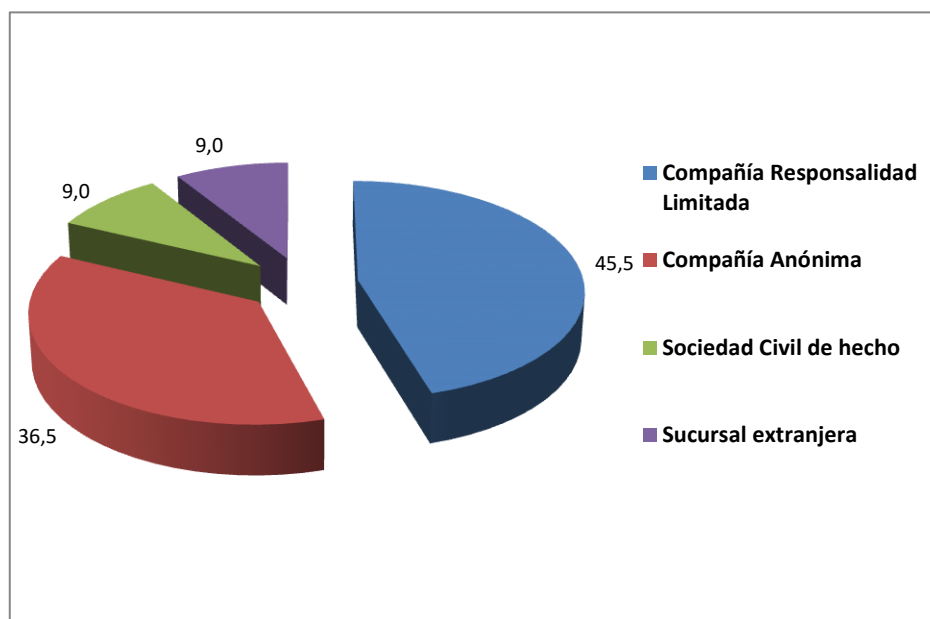


Figura 3. 4 Eventos de las empresas manufactureras en el comercio exterior según tipo de empresa 2003-2011

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

3.3.2.7. Geografía económica de las empresas. 2003-2011.

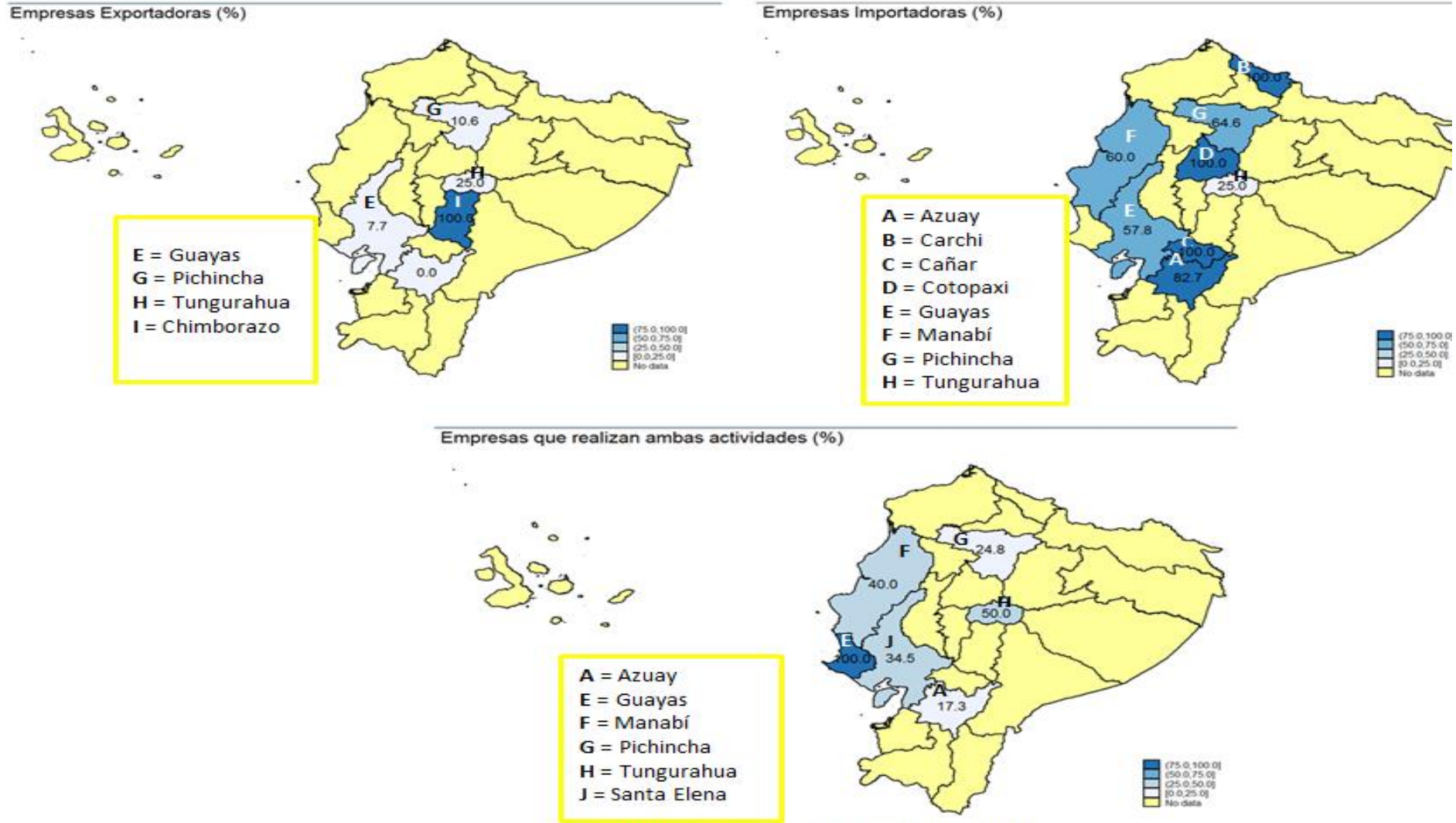
En el Ecuador, las parroquias son la división político-territorial de menor análisis, la suma de las parroquias resultan los cantones, quienes a su vez, dan a lugar a las provincias. Existen 24 provincias y 10 de ellas participan en el comercio exterior, y en los mapas que se encuentran en la figura 3.5, se aprecia que el mayor número de empresas que han nacido en el año 2003 al comercio exterior, se encuentran en las provincias de Pichincha con el 48%, Guayas con el 34,4%, muy de lejos le sigue Azuay 4,9%, Tungurahua con el 3,4%; y lo que queda, el 9,3%; es para las 6 provincias restantes.

También se aprecia en la figura 3.5; que del total de empresas las empresas exportadoras representan el 10,3%; los importadores el 60,9% y quienes realizan ambas actividades, tienen el 28,8%. De ese 10,3% que pertenecen a las empresas exportadoras, se encuentran casi la mitad de empresas, el 49,5%; en la provincia de Pichincha, le sigue la

provincia del Guayas con el 25,7% y lo demás se reparten entre las provincias del Chimborazo y Tungurahua. Con relación a los importadores, de ese 60,9% del total de empresas, el 50,9% se encuentran en la provincia de Pichincha, el 32,7% en el Guayas, el 6,7% en el Azuay y lo demás, el 9,7%; del total de empresas manufactureras en el comercio internacional, se reparten con las provincias de: Cañar, Carchi, Cotopaxi, Manabí, Tungurahua. Finalmente, del 28,8% de empresas que realizan ambas actividades, se encuentran las provincias de Pichincha y Guayas con el mismo porcentaje de el 41,2%, seguidos de la Provincia de las provincias de Manabí y Tungurahua con el 5,9% y el restante porcentaje, el 5,8% se entran entre las provincias de Azuay y Santa Elena.

En suma: las provincias de Pichincha y Guayas son las más internacionalizadas, en las tres categorías del comercio internacional: las empresas de exportación, de importación y quienes realizan ambas actividades a la vez.

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.



Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

Figura 3. 5 Geografía económica de las empresas manufactureras ecuatorianas internacionalizadas. 2003-2011. En porcentaje.

3.3.2.7.1. Supervivencia de las empresas según la geografía económica. Período: 2003-2011.

Con relación a las provincias ecuatorianas, la tabla 3.7 muestra, que 7 de las 10 provincias no tienen eventos, estas son: Cañar, Carchi Chimborazo, Cotopaxi, Manabí, Santa Elena y Tungurahua, y en las restantes 3 provincias que son: Azuay, Guayas, Pichincha, mantienen un decrecimiento del orden del: 33,3; 11,9 y 6,9%, respectivamente.

También se aprecia que desde los años 2004 hasta el año 2008, no existen eventos, para ninguna de las provincias.

Tabla 3. 7 Supervivencia de las empresas manufactureras internacionalizadas, por número de empresas y en porcentajes de participación en provincias. 2003.2011.

Tipo*	2003		2004*		2009		2010		2011		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Azuay	6	4,96	6	5,04	6	5,08	6	5,13	4	3,64	52	4,90
Cañar	1	0,83	1	0,84	1	0,85	1	0,85	1	0,91	9	0,85
Carchi	1	0,83	1	0,84	1	0,85	1	0,85	1	0,91	9	0,85
Chimborazo	2	1,65	2	1,68	1	1,69	2	1,71	2	1,82	18	1,70
Cotopaxi	1	0,83	1	0,84	1	0,85	1	0,85	1	0,91	9	0,85
Guayas	42	34,7	41	34,5	41	34,8	40	34,2	37	33,6	365	34,40
Manabí	5	4,13	5	4,20	5	4,2	5	4,2	5	4,6	45	4,2
Pichincha	58	47,9	57	47,9	56	47,5	56	47,7	54	49,1	509	47,9
Santa Elena	1	0,83	1	0,84	1	0,85	1	0,85	1	0,91	9	0,85
Tungurahua	4	3,3	4	3,4	4	3,4	4	3,4	4	3,6	36	3,4
Total.	121	100	119	100	118	100	117	100	110	100	1061	100

* = Desde el año 2004 al 2008, los valores son idénticos literalmente.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

3.3.2.7.2. Principales provincias que ingresan al comercio internacional y que más eventos tienen en el período 2003-2011.

En la siguiente figura 3.6; se aprecia el porcentaje de empresas que han ingresado en el año 2003, a las 3 principales provincias, Pichincha, Guayas y muy de lejos está Azuay, con el 48%, 34,4%, 4,9% respectivamente. También se aprecia que son estas tres provincias que más eventos poseen, Guayas con 45,5; Pichincha con 36,4% y Azuay con 18,1%.



Figura 3. 6 Porcentaje de empresas que ingresan en el año 2003 a las principales provincias, y porcentaje de empresas que tienen eventos en éstas provincias, en el período 2003-2011.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012), Imagen Wikimedia.org (2016).

3.3.2.8. Las principales variables financieras en las empresas manufactureras internacionalizadas que sobreviven en los años 2003-2011.

En el anterior capítulo, ya fueron mencionados los índices económico ROA y financiero ROE, ahora se usan solamente para las empresas que sobreviven.

Como se manifestó, el ROA es el rendimiento sobre la inversión, es un índice que nos indica la rentabilidad de la empresa y la eficiencia de ésta para manejar sus recursos y el objetivo es obtener el valor más alto posible, y como se aprecia en la tabla 3.8, las empresas que han obtenido el valor más alto, en promedio; lo obtienen las empresas que realizan ambas actividades a la vez obteniendo un 5,6%, le siguen los importadores con 5,2% y posteriormente los exportadores con un 2,8%.

En la tabla 3.8, también se obtiene al rendimiento financiero ROE, que es el rendimiento obtenido por la inversión de los propietarios de la empresa, denominado patrimonio neto, por lo tanto mide el rendimiento del capital invertido por los accionistas, y mientras más alto sea el valor será mejor, y en este caso; lo obtienen las empresas importadoras con el 25%, seguidos de las empresas que realizan ambas actividades, con el 24%, y finalmente están las empresas exportadoras con el 15%.

El endeudamiento del activo (ENDACT), se obtiene dividiendo, el pasivo total para el activo total, y mide el porcentaje del activo total que se ha financiado con capital ajeno, es decir; el índice indica la relación entre cantidad de activos que se financia por los acreedores. Las empresas exportadoras tienen el valor más alto con el 76%, luego vienen las importadoras con el 73% y finalmente quienes realizan ambas actividades con el 67%. Son valores altos de endeudamiento, pero generalmente este índice se lo compara con el ROA y el

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

ROE que son valores altos, significa que está apalancada positivamente, es decir; las empresas están en capacidad de pagar los intereses de la deuda, y además ganan.

Tabla 3. 8 Las variables financieras ROA, ROE y ENDACT, en las empresas manufactureras ecuatorianas internacionalizadas, según la descripción del comercio exterior y actividades económicas según CIUU versión 3. Años 2003-2011.

Año: 2002-2011	ROA medio	ROE medio	ENDACT medio
Exportador	0,028	0,15	0,76
Importador	0,052	0,25	0,73
Ambos	0,055	0,24	0,67
Sector			
D15. Elaboración de productos alimenticios y de bebidas	0,050	0,17	0,65
D17. Fabricación de productos textiles	0,029	0,18	0,76
D18. Fabricación de prendas de vestir	0,088	0,21	0,56
D19. Cultivo y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y marroquinería y calzado.	0,027	0,07	0,47
D20. Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles, fabricación de artículos de paja y materiales trenzables	0,042	0,17	1,03
D21. Fabricación de papel y de productos de papel.	0,071	0,22	0,77
D22. Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones.	0,031	0,22	0,79
D24. Fabricación de sustancias y de productos químicos	0,04	0,26	0,71
D25. Fabricación de productos de caucho y plástico.	0,070	0,37	0,71
D26. Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	0,07	0,32	0,73
D27. Fabricación de metales comunes.	0,05	0,08	0,56
D28. Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	0,03	0,12	0,67
D29. Fabricación de maquinaria y equipo	0,04	0,23	0,70
D30. Fabricación de maquinaria de oficina contabilidad e informática.	0,06	0,27	0,77
D31. Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos.	0,15	0,26	0,49
D32. Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	0,04	0,11	0,62
D33. Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes.	0,10	0,66	0,62
D34. Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques.	0,01	0,02	0,47
D35. Fabricación de otros tipos de equipo de transporte.	0,05	0,13	0,50
D36. Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P.	0,01	0,07	1,16

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

3.4. Sobre la Metodología.

3.4.1. El método.

Para analizar la vida empresarial de las empresas manufactureras ecuatorianas en el comercio exterior, se toma el año 2003 como el año de nacimiento de las empresas, y como se manifestó anteriormente, asegurándonos que no han nacido en los años anteriores, es decir: 2002, 2001 y 2000. Como se limita el tiempo de estudio, y no se sabe lo que ocurrirá en el futuro de los sujetos de investigación, la característica común de los métodos de análisis de supervivencia, es la capacidad de manejar la “censura” que significa limitar el estudio en un tiempo determinado, fenómeno que generalmente está presente en datos longitudinales y que en este caso, se censura a la derecha, en el año 2011, y de esta manera; se analiza el tiempo de duración de las empresas hasta la ocurrencia de los “eventos”, categoría usada en la literatura económica para significar el cambio cualitativo que existe en las empresas, en algún momento en el tiempo, y que como se manifestó, en este caso significa el “deceso de las empresas” en el comercio exterior, en la descripción realizada como: exportadores, importadores y ambos. La variable dependiente, es el “tiempo de supervivencia”, que en este caso será una variable discreta, con tiempos de duración variable.

Dos elementos, la existencia de censura, y el tiempo de duración variable en las empresas, hasta la ocurrencia de un evento, le hace a la variable dependiente: tiempo de supervivencia, inadecuada para análisis estadísticos tradicionales, que usan la media, la desviación estándar, entre otras, así como el uso de métodos econométricos tradicionales como la regresión lineal o modelos Logit o Probit, ya que, uno de los problemas que se encuentra, es que; estos modelos no toman en cuenta toda la información longitudinal disponible (Allison, 1984), como el tamaño, geografía económica, tipo de empresa, entre

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

otras y si dos empresas tienen un evento, para estos modelos son iguales, así una empresa sea microempresa y la otra grande, de esta manera; no pueden aprovechar la información contenida en las observaciones censuradas, es decir; en las empresas que no se tiene información sobre la fecha de su salida definitiva del comercio exterior (Fuentelsaz et, al, 2004).

Como uno de los objetivos de esta investigación, no es solo conocer a las empresas que salen del mercado internacional, sino aprovechar las características longitudinales de las covariables que les acompañan, los métodos más habituales que se usan son los modelos de: Kaplan–Meier (1958) y el de Riesgos proporcionales de Cox (1972), mismos que tienen sus propias particularidades, como se verá detalladamente más adelante. Estos métodos asumen que las empresas que han tenido eventos, antes de ser censuradas, se habrían comportado de la misma manera que las empresas que han sido seguidas hasta el final del estudio. Este supuesto es básico, y se le llama *censura aleatoria o no informativa* y con ello se quiere significar que, el saber que las empresas han sido censuradas, no informa adicionalmente respecto a su pronóstico, por tanto, cada empresa tiene un tiempo de censura, independiente de su evento (si lo tiene). Estos modelos son similares a los modelos de regresión lineal o logística, excepto que la variable dependiente es una medida del tiempo o la tasa de ocurrencia de un evento (Allison, 2010).

3.4.1.1. Métodos estadísticos inferenciales utilizados para medir cuestiones de supervivencia.

En general, existen tres métodos: Paramétricos, No paramétricos y Semiparamétricos, mismos que, básicamente se diferencian en si hacen o no hipótesis paramétricas sobre la distribución de los datos.

Primero: El método paramétrico.

Este método hace las siguientes suposiciones básicas, que es necesario resaltarlas porque son relativamente contrarias al no paramétrico:

- a) *Una distribución normal* (distribución de Gauss) de los datos, por ejemplo, pocas empresas tienen mucho de la variable estudiada o muy poco, y forman las colas de la campana, no así la mayoría de empresas que poseen datos intermedios.
- b) *La Homocedasticidad de la Varianza*: u homogeneidad, significa que para cada valor de la variable independiente (o combinación de valores de las variables independientes), la Varianza de los residuos se mantiene constante, no afecta a la Varianza del error. La homocedasticidad es un supuesto básico del modelo de regresión lineal.
- c) *Las observaciones son independientes*: las observaciones no deben estar relacionadas entre sí, es decir; una empresa no debe ser medida dos o más veces.
- d) Usa un número finito de parámetros para su medición, como la media aritmética, la desviación estándar, entre otras, y no admite al “tiempo” como variable dependiente, con tiempos de duración variable (Díaz, 2013).

Las distribuciones más frecuentes son:

- Distribuciones exponenciales.
- Distribución de Weibull
- Distribución Log normal
- Distribuciones de modelos lineales generalizados (modelos Logit).
- Entre otras.

Segundo: El método no paramétrico.

No cumple con los supuestos anteriores, por ejemplo:

- a) Siguen procedimientos inferenciales que no están sujetos a la forma de la distribución de la población, es decir; no infiere una distribución normal, no supone explícitamente la forma funcional de la distribución de probabilidad en las observaciones de la muestra.
- b) No hace suposición alguna sobre la homocedasticidad.
- c) Las observaciones no son independientes, pues las unidades de investigación, en este caso las empresas, son medidas varias veces en el tiempo.
- d) No usan los parámetros de la media y la desviación estándar sino la mediana, además que si admite al “tiempo” como variable dependiente con tiempos de duración variable. Esto sucede porque el análisis de supervivencia, implica el poseer información “censurada” (Fuentelsaz et al, 2004).

En este método se destacan:

- El Método de Kaplan Meier,
- Estimador Nelson-Aalen,
- El Método actuarial (Tablas de vida)
- Entre otros

Tercero: El método semiparamétrico.

Es una combinación de los dos métodos anteriores, ya que puede usar funciones de distribución conocidas, y tasas de base estimadas en forma no paramétrica. Existen el método de Densidad de Kernel, y el método más comúnmente usado, el de Riesgos proporcionales de Cox, que por un lado, es paramétrico porque especifica la forma funcional del modelo de

regresión pero, es no paramétrico porque no especifica exactamente la distribución de los tiempos de supervivencia.

En esta investigación, al tener datos censurados, la función de supervivencia no puede ser calculada directamente por medio de argumentos probabilísticos paramétricos, y se necesita tomar como variable dependiente al “tiempo de supervivencia”, haciendo el seguimiento con tiempos de duración variable, caracterizados por empresas que tienen tiempos incompletos.

Por estas razones, en esta investigación se usará los métodos no paramétrico y semiparamétrico, anteriormente mencionados

3.4.2. El modelo de Kaplan-Meier. Un modelo no paramétrico.

En este estudio se necesita saber, después de haber pasado 9 años en el mercado internacional, las empresas internacionalizadas que se iniciaron en el año 2003, cuantas de ellas permanecen en el comercio exterior. La supervivencia de las empresas, en adelante es analizada por medio del estimador conocido como “Kaplan-Meier”, este es un estimador descriptivo, no paramétrico de la función de supervivencia. Es un modelo usado en el análisis de supervivencia, que no infiere una distribución normal de los datos, pues está distorsionada por las empresas censuradas, y que permite comprender el comportamiento de las empresas que sobreviven, así como las que se censuraron. Este modelo actualiza la estimación de la función de supervivencia, en cada momento del tiempo en que aparece un evento empresarial en el comercio exterior.

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

Para cada instante de tiempo, la supervivencia se calcula como la supervivencia en el instante anterior ($t-1$), multiplicada por la tasa de supervivencia en ese instante, es decir; la función de Kaplan-Meier es la probabilidad de supervivencia individual acumulada a lo largo del tiempo.

Matemáticamente, esta función de supervivencia de Kaplan Meier, se expresa como:

$$S_{km}(t) = \prod_{t_i \leq t} \frac{x(t_i) - m(t_i)}{x(t_i)} = \prod_{t_i \leq t} \left(1 - \frac{m(t_i)}{x(t_i)}\right); t > 0 \quad (13)$$

Donde:

$S_{km}(t)$ = Supervivencia de Kaplan Meier en el tiempo t .

$\prod_{t_i \leq t}$ = Multiplicador

$x(t_i)$ = número de empresas que quedan en riesgo en el período t_i

$m(t_i)$ = número de eventos en el período t .

Si $t = 1$, $S_{km} = 0$

El estimador Kaplan-Meier, es considerado un estimador de “máxima verosimilitud”, para datos censurados, porque se basa en maximizar la verosimilitud de la muestra.

Como se manifestó anteriormente, éste estimador, no asume una distribución particular, ni se basa en parámetros de resumen como la media, la desviación estándar, entre otras y por esta razón se manifiesta que es un estimador no paramétrico.

La manera de calcularlo manualmente es la siguiente.

Tabla 3. 9 Un ejemplo del cálculo del estimador Kaplan-Meir.

					Función de supervivencia	
					Probabilidad condicionada de sobrevivir a t_i	Probabilidad e supervivencia después del tiempo t
Empresa	Tiempo de Supervivencia (años)	Censura (0)	Empresas en riesgo	Eventos	$P(t_i) = \frac{x(t_i) - m(t_i)}{x(t_i)}$	$S_{km}(t) = \prod_{t_i \leq t} \left(1 - \frac{m(t_i)}{x(t_i)}\right); t > 0$
		----	0	----	----	1
1	2	1	6	1	$(6-1)/6 = 0.8$	$(0.8*1) = 0.80$
2	5	1	5	2	$(5-2)/5 = 0.6$	$(0.6*0.8) = 0.5$
3	5	1	4	---	---	---
4	7	0	3	---	---	---
5	8	1	2	1	$(2-1)/2 = 0.5$	$(0.5*0.2) = 0,3$
6	10	1	1	1	$(1-1)/1 = 0$	$(0*0.3) = 0$

Este estimador Kaplan-Meier, es también llamado estimador límite-producto, como se aprecia en la tabla 3,9; la función de supervivencia es calculada como “producto de las probabilidades condicionadas”, por la Ley multiplicativa de probabilidades, ya que multiplica la probabilidad de supervivencia en el tiempo: t_{i-1} , por la probabilidad condicionada de sobrevivir el tiempo t_i . A este estimador también se le llama: “Límite producto” y la “condición”, es haber llegado “vivo” hasta el momento inmediatamente anterior al tiempo t_i , es decir; t_{i-1} , esto hace que el estimador cambie a lo largo del tiempo. Los datos donde hay censuras, no altera el valor de la función de supervivencia, y no se la incluye en los cálculos.

3.4.2.1. Error estándar e intervalos de confianza.

La estimación de un intervalo de confianza para la estimación de la función de supervivencia en el tiempo t , se realiza a partir del error estándar de cada estimación de la supervivencia acumulada y se realiza, para determinar la precisión de la estimación, con bandas de confianza al 95% (Martínez y De Irala, 2001),

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

El error estándar, es el producto entre la supervivencia estimada en el tiempo t , por el la raíz cuadrada de la suma de los cocientes entre el número de eventos en el momento i , para el producto de supervivientes.

Su fórmula es:

$$EE_{S(t)} = \sqrt{\frac{1}{[\ln S(t_i)]^2} * \sum \frac{m(t_i)}{[x(t_i) - m(t_i)] * x(t_i)}; t > 0} \quad (14)$$

Donde:

$EE_{S(T)}$ = es el error estándar.

$\ln S(t_i)$ = logaritmo natural de la supervivencia en el tiempo t_i .

$m(t_i)$ = número de eventos en el período t_i .

$x(t_i)$ = número de empresas que quedan en riesgo en el período t_i (incluyen las que van a morir).

Y la fórmula para los intervalos de confianza es:

$$IC95\%_{(t)} = S(t_i) \exp(\pm 1.96 * EE_{S(t_i)}); t > 0 \quad (15)$$

Donde:

$IC95\%_{(t)}$ = intervalo de confianza al 95%

\exp = logaritmo neperiano $e = 2.87702$

En el ejemplo de cálculo anterior, para el año 2 sería:

Datos:

$S(2) = 0.50$

$m(t_i)$ = en el *tiempo* 2 = 1 evento, y en el *tiempo* 5 = 2 eventos.

$x(t_i)$ = 6 en el tiempo 2, y 5 en el tiempo 5.

$$EE_{S(5)} = \sqrt{\frac{1}{[\ln(0.5)]^2} * \left[\frac{1}{5 * 6} + \frac{2}{3 * 5} \right]} = \sqrt{2.89 * 0.03 * 0.13} = 0.11$$

Y para el intervalo de confianza sería:

$$IC95\%_{(t)} = 0.5 * \exp(\pm 1.96 * E0.11); t > 0$$

3.4.2.2. La función de supervivencia, el error estandar y el intervalo de confianza en las empresas internacionalizadas.

Inicialmente, al ingresar los datos al programa STATA, realizo una descripción general y un resumen estadístico de las variables que se va a utilizar y se aprecia las etiquetas de las variables, los promedios los mínimos y máximos, posteriormente, obtengo la tabla 3.10, en la que se aprecia cómo van apareciendo los eventos, que es analizada desde el año 2003, con un valor de probabilidad de 1, y va disminuyendo, hasta llegar a 0,909%. Es un valor muy alto, tomando en cuenta que son nueve años de participación en el comercio exterior, y que contradice a la literatura internacional que manifiesta que participar en el comercio exterior es peligroso, en particular en la exportación de países de bajos ingresos (Brenton et al, 2010), pero en el caso de Ecuador es lo contrario, porque la tasa de sobrevivencia para los tres tipos de agentes económicos en el comercio exterior (exportador, importador y ambas actividades) es muy alta. En la práctica, la función de supervivencia indica que la probabilidad de que una empresa internacionalizada siga funcionando al cabo de 9 años, es de 90,9%.

También se aprecia en la tabla 3.10, que si bien la dispersión de los datos (el error estándar), va aumentando según pasa el tiempo, nunca llega a ser más del 2,61%, valor que corresponde al año 8, y el Intervalo de confiabilidad, para cada valor donde cambia el estimador de la función de supervivencia, va disminuyendo desde el año 2003 hasta llegar al año 2010, con una banda del: 93,55%-99,58%, hasta el 84,19%-94,86% respectivamente.

Tabla 3. 10 La función de supervivencia de las empresas ecuatorianas internacionalizadas, el error estándar y el intervalo de confianza. Años 2003-2011.

Tiempos	Total	Eventos	Función de supervivencia	Error estándar	95% Confiabilidad	
1	121	2	0,9835	0,0116	0,9355	0,9958
6	119	1	0,9752	0,0141	0,9251	0,9919
7	118	1	0,9669	0,0163	0,9143	0,9875
8	117	7	0,9091	0,0261	0,8419	0,9486
9	110	110	0,0000	---	---	---

Fuente: Servicio de Rentas Internas 2012.

3.4.2.3. Probabilidad de supervivencia de las empresas internacionalizadas.

3.4.2.3.1. Probabilidad de supervivencia analizadas en conjunto. 2003-2011.

En la figura 3.6, se aprecia de mejor manera, la supervivencia empresarial del conjunto de empresas en el comercio mundial, en dónde; finalmente permanece la línea horizontal para el año 2011, porque son las últimas observaciones censuradas.

Por otro lado, la supervivencia acumulada, disminuye verticalmente en el momento que se produce un evento, y permanece horizontal, “entre eventos”. Visualmente, se aprecia cómo va disminuyendo la probabilidad de sobrevivir mientras pasa el tiempo desde el año 2003 hasta llegar al año 2011 y los peldaños de la escalera que desciende y que pertenecen a tiempos no censurados, es decir; a los eventos ocurridos a lo largo del tiempo, se encuentra en muy pocas ocasiones, al punto que de 121 empresas que ingresan el año 2003, llegan a sobrevivir el 90,9%.

El estimador Kaplan Meier, admite una representación gráfica por medio de una función de supervivencia escalonada. La función de supervivencia refleja, luego del nacimiento de las empresas, el porcentaje que permanece activas (Minguez y De Lucio, 2004).

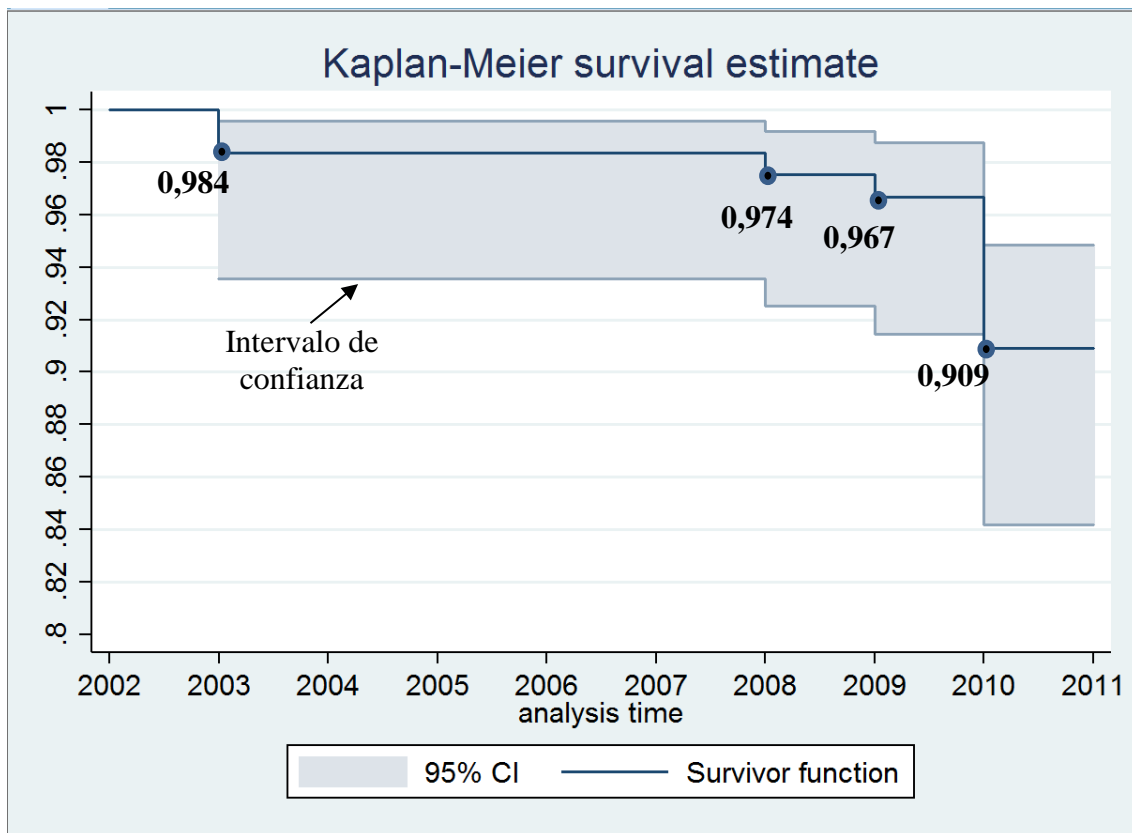


Figura 3. 7 Probabilidad de supervivencia en conjunto.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

Una de las funciones del estimador de Kaplan-Meier, es que puede obtener la mediana, que representa al 50% de las empresas internacionalizadas que tienen eventos. En este caso, las empresas no llegan a tener eventos, sino más allá de su mediana (90,9%) y así sucede en los demás gráficos que se van a ver.

3.4.2.3.2. Probabilidad de supervivencia (PS) de las empresas internacionalizadas por descripción del comercio exterior. 2003-2011.

En la figura 3.8, se obtiene la supervivencia de las empresas importadoras, exportadoras, y quienes realizan ambas actividades a la vez, quienes con relación a los eventos poseen el 72,7%; 18,2% y 9% respectivamente. Sin embargo, todos los agentes económicos mantienen una alta tasa de supervivencia, como las empresas que realizan ambas actividades con el 94,2%, como se aprecia en la siguiente figura.

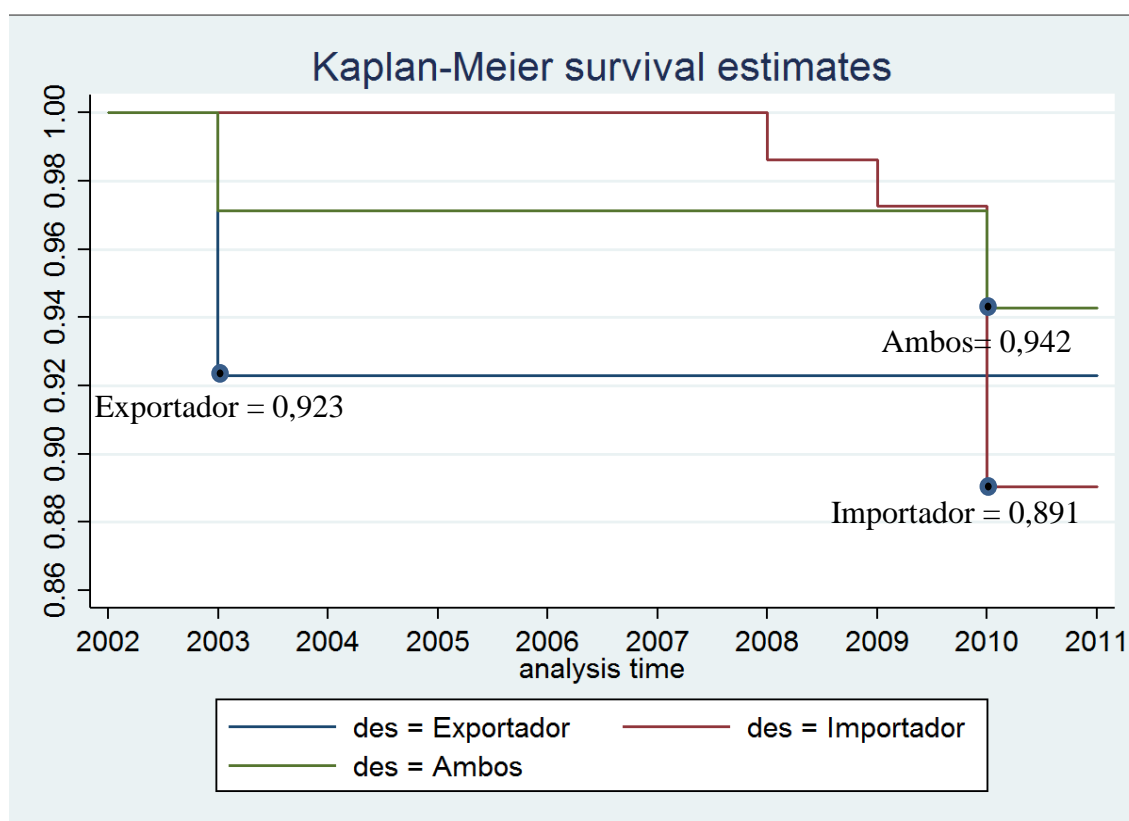


Figura 3. 8 Probabilidad de supervivencia por descripción del comercio exterior.

des = descripción del comercio exterior.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012)

3.4.2.3.3. Probabilidad de supervivencia de las empresas internacionalizadas, por tamaño del comercio exterior. 2003-2011.

En la figura 3.9, se obtiene la supervivencia según el tamaño de las empresas y quienes más eventos lo tienen son las microempresas con 81,8%; seguidas de la pequeña empresa que tiene un 18,2%. Las medianas y grandes empresas no registran eventos, por esta razón mantienen una línea horizontal en el valor de probabilidad 1, en todo el período de la cohorte 2003-2011. En el caso de la pequeña empresa llega a tener una probabilidad de supervivencia de 0,956.⁴⁵

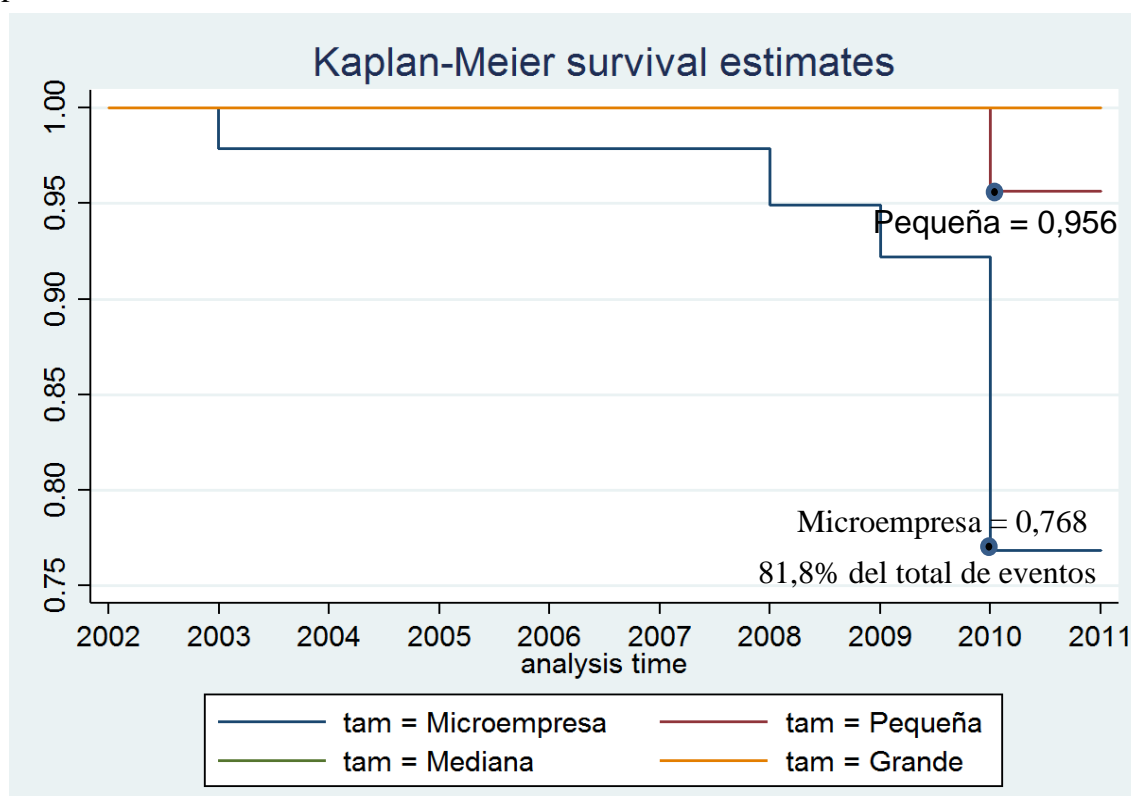


Figura 3. 9 Probabilidad de supervivencia por tamaño.

En donde: tam = tamaño.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012). En donde: tam = tamañ

⁴⁵ La siguiente clasificación está realizada bajo la siguiente escala anual y en US\$.

0 = Microempresa: Ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil dólares ($\leq \$100.000$).

1 = Pequeña empresa: entre cien mil uno, y un millón de dólares ($> \$100.001$ y $\leq \$1.000.000$).

2 = Mediana empresa: entre más de un millón y uno, y menor o igual a cinco millones de dólares ($> \$1.000.001$ y $\leq \$5.000.000$).

3 = Gran empresa: más de cinco millones y un dólares ($> \$5.000.001$)

3.4.2.3.4. Probabilidad de supervivencia de las empresas internacionalizadas, por actividad económica. 2003-2011.

De las 23 actividades económicas, 20 participan en el mercado mundial, por tres agentes económicos es decir; los importadores, los exportadores y quienes realizan ambas actividades a la vez.

Como se aprecia en la figura 3.10, de las 23 actividades económicas, 9 tienen eventos, en dónde; el 11,1% del total de eventos, lo tienen cada una de las siguientes actividades de fabricación: Elaboración de productos alimenticios y de bebidas (D15), de productos textiles (D17), de sustancias y de productos químicos (D24), de productos de caucho y plástico (D25), de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo (D28), de vehículos automotores (D34) y la Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P. (D36). En cambio las actividades: Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones (D22) y Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear (D23), representan cada una de ellas, el 22,2%.

Otra particularidad es que, las actividades económicas que representan el 11,1% del total de eventos, mantienen las siguientes probabilidades de supervivencia: la D17, el 0,67; la D24 el 0,95; la D25 el 0,83; y las otras actividades como la D15, D28, D34 y D36 que también representan el 11,1% de manera individual, mantienen una PS en promedio del 0,84. En cambio las actividades que representan el 22,2% como la D22, tienen una PS del 0,85% y la D29 del 0,83%.

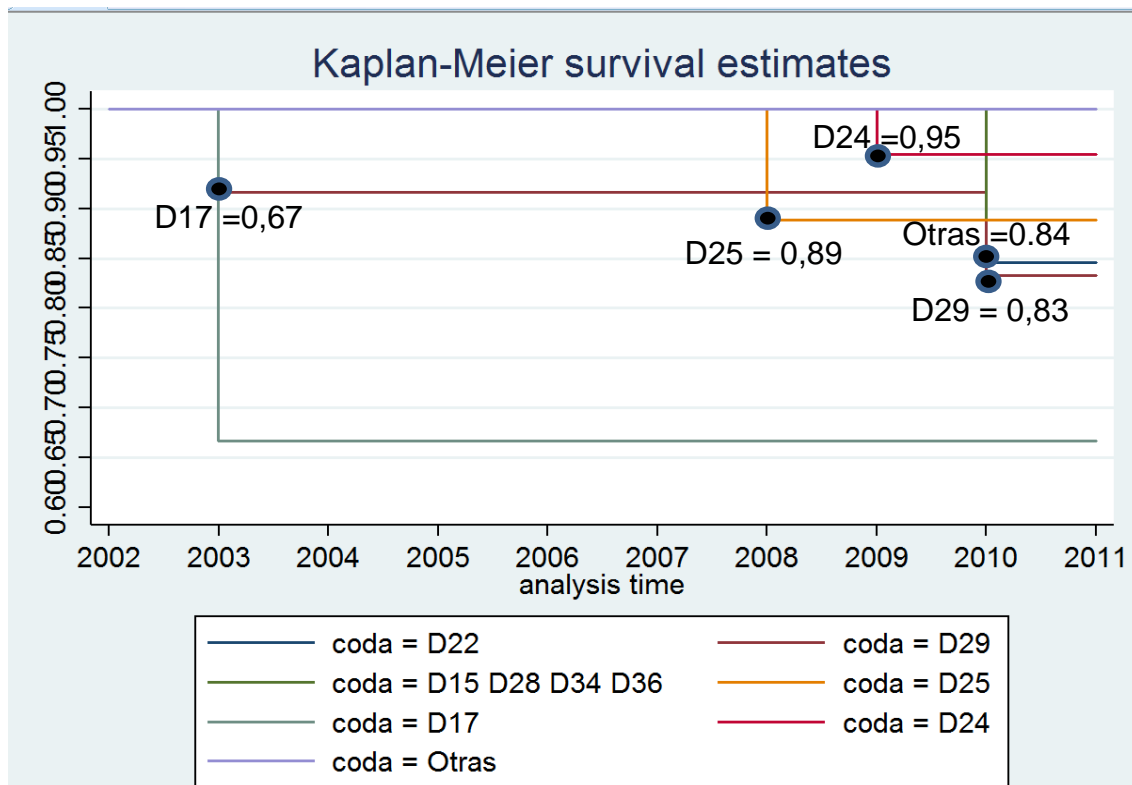


Figura 3. 10 Probabilidad de supervivencia por actividad económica (coda).

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

3.4.2.3.5. Probabilidad de supervivencia por provincia. 2003-2011.

En la figura ilustración 3.11, se encuentra la estimación por provincias, y como se manifestó anteriormente, el Ecuador posee 24 provincias, y de la cohorte de empresas entre los años 2003-2011, 10 provincias participan en el mercado mundial, de las cuales; la provincia de Pichincha, tiene el 36,4% de eventos ocurridos con una PS del 0,93; la provincia del Guayas, el 45,6% convirtiéndose en la provincia que más eventos mantiene con una PS = 0,88; la provincia del Azuay, mantiene el 18,2% del total de eventos ocurridos con una PS = 0,67 y las demás provincias, son las “otras” empresas que no tienen eventos.

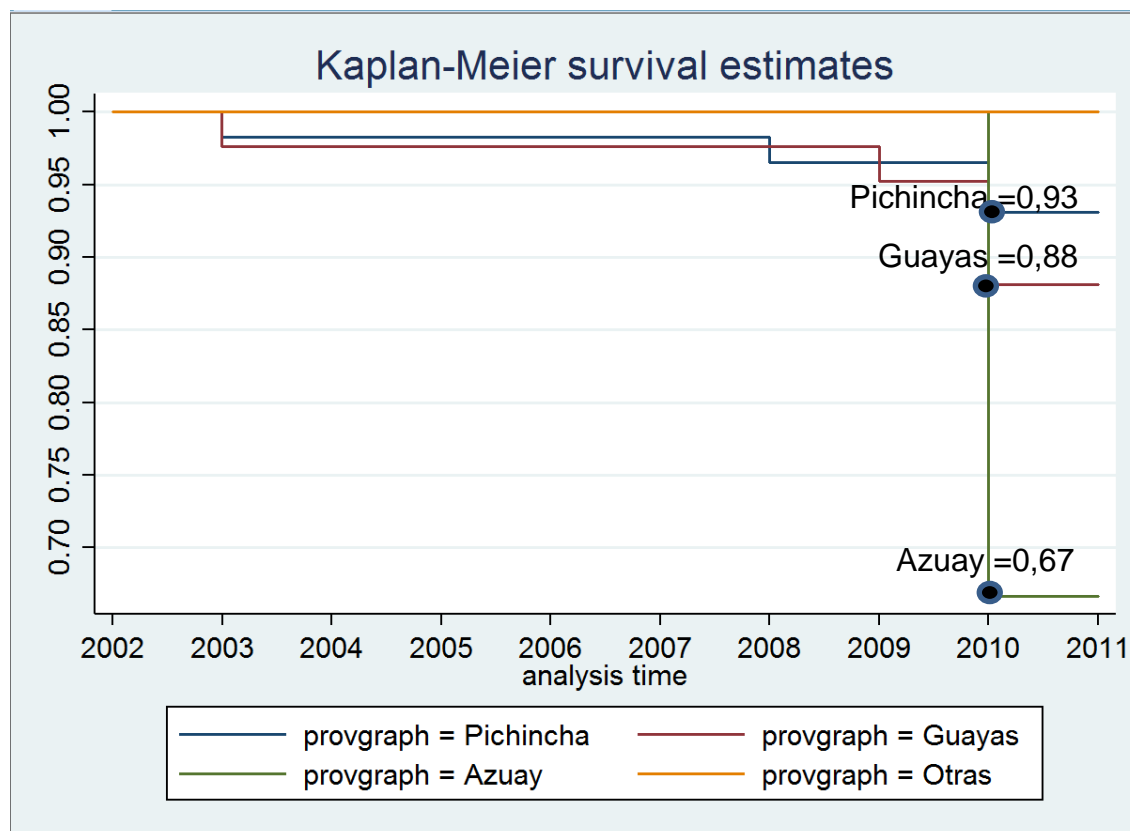


Figura 3. 11. Probabilidad de supervivencia por provincia (provgraph).

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

3.4.2.3.6. Probabilidad de supervivencia por tipo de empresa. 2003-2011.

En la figura 3.12, se encuentran las Compañías anónimas (CA) con un 36,36% del total de los eventos realizados y una PS de 0,944, las Compañías de responsabilidad limitada (CRL), con un 45,45% de eventos y un PS de 0,878, Están las Sucursales extranjeras (SE), con 9,09% y un PS de 0,8333 y las Sociedades civiles de hecho (SCH) con un 18,18% del total de eventos y una PS del 0,500.⁴⁶

⁴⁶ Los tres tipos de empresas son consideradas sociedades por el SRI, y pertenecen al sector privado, dos de ellas la controla la Superintendencia de Compañías, estas son: Las Compañías anónimas y las de responsabilidad limitada. Las Sociedades civiles de hecho son asociaciones entre personas con proyectos empresariales, no necesariamente se constituyen por escrituras públicas sino por medio de contratos privados consensuados, es una figura legal generalmente recomendable para pequeños negocios.

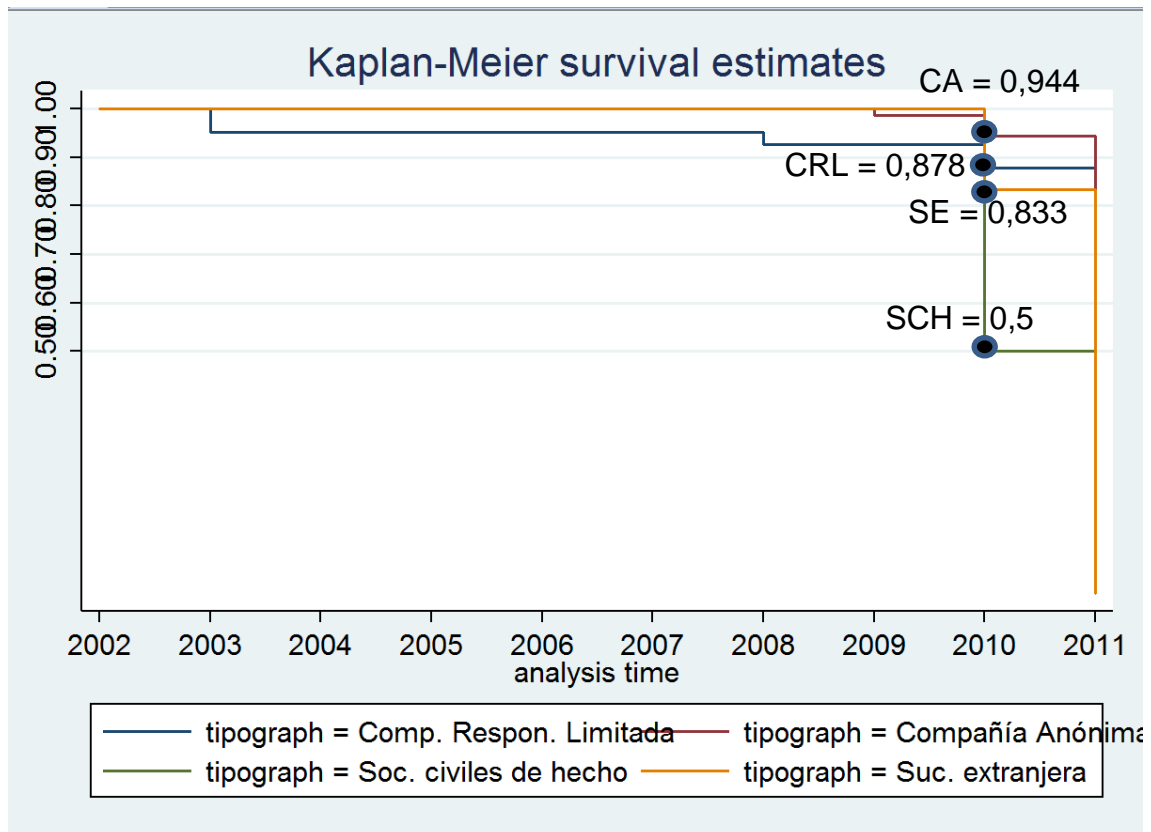


Figura 3. 12 Estimación de la supervivencia de las empresas manufactureras internacionalizadas por tipo de empresa (tipograph). 2003-2011.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

3.4.2.3.7. Los índices financieros ROA, ROE y ENDACT.

Luego de obtener en el programa Stata, los “límites” de las variables financieras: ROA, ROE y ENDACT, se creó tres tipos de categorías en 3 grupos equidistantes y con igual número de empresas en cada intervalo, posteriormente se etiqueta como alto, medio y bajo.

3.4.2.3.7.1. La rentabilidad económica (ROA).

En la figura 3.13, se aprecia que las empresas con un ROA bajo, son las que más eventos mantienen, y representan al 90,9% del total y su PS es del 0,747. En cambio las empresas con un alto ROA, representan solo el 9,1% de las empresas con eventos y una PS del 0,986. Finalmente se ve que las empresas con un ROA mediano, no tiene eventos en toda la cohorte del 2003-2011.

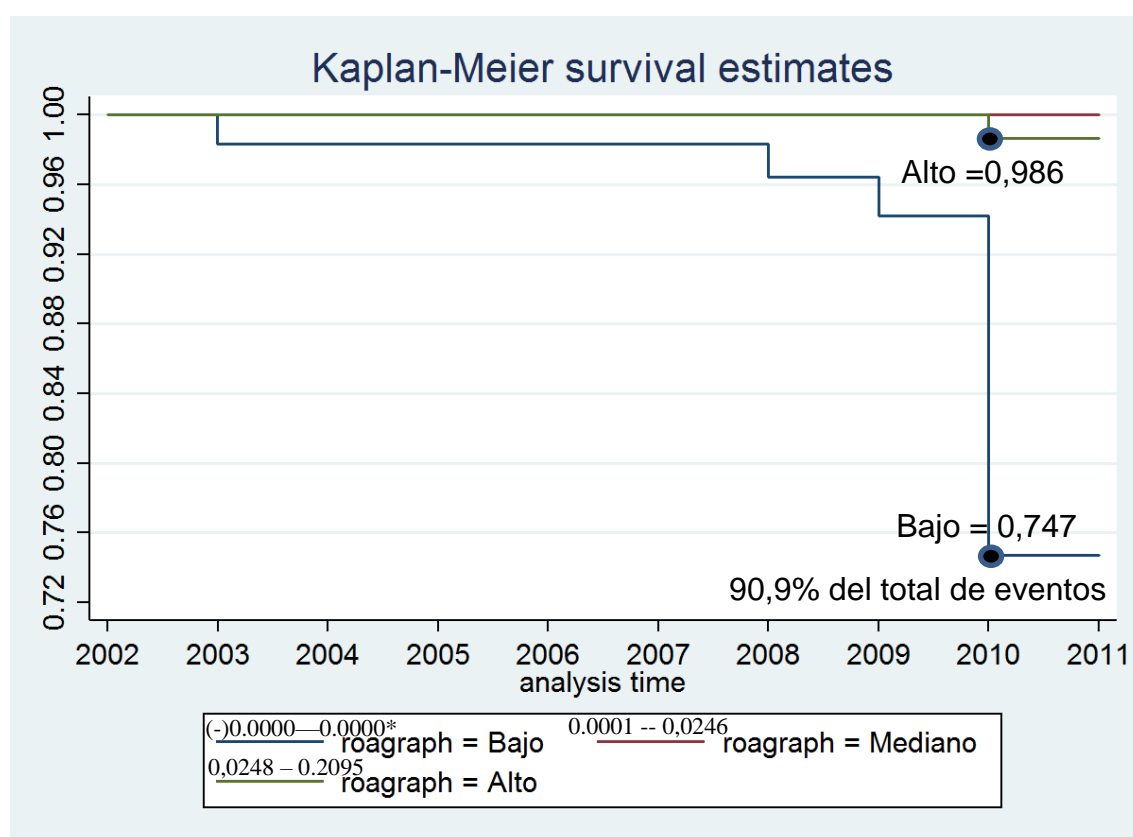


Figura 3. 13 Supervivencia de las empresas internacionalizadas según el nivel de ROA. Período: 2003-2011.

* Se obtuvo 3 límites (rangos) que categoricé como bajo, medio y alto.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

3.4.2.3.7.2. El rendimiento financiero (ROE).

El ROE, es la renta ofrecida a la financiación del capital propio, y en la figura 3.14; se aprecia que, las empresas con un ROE bajo, tienen un PS igual al que obtienen las empresas en el ROE, el 0,754 y al igual que las empresas en el ROA, representan el 90,9% de las empresas que tienen eventos. Por otro lado, las empresas con un ROE alto, tienen un PS del 0,986 y representan el 9,1% de las empresas manufactureras en el mercado mundial. Finalmente se aprecia que las empresas con un ROE mediano, no tiene eventos en todo el período 2003-2011.

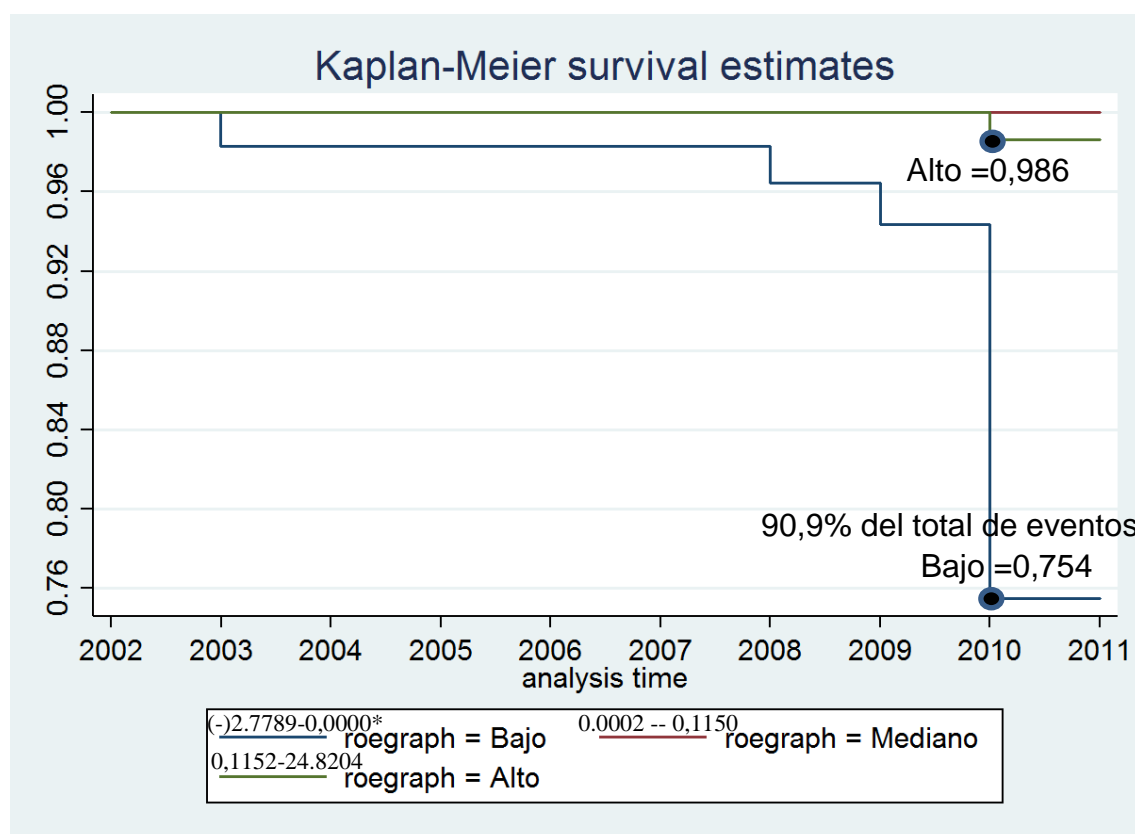


Figura 3. 14 Supervivencia de las empresas internacionalizadas según el nivel de ROE. Período 2003-2011.

* Se obtuvo 3 límites (rangos) que categoricé como bajo, medio y alto.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

3.4.2.3.7. 3. El endeudamiento del activo (ENDACT).

Este índice determina el nivel de autonomía financiera, si es elevado, indica que la empresa depende de sus acreedores y se está descapitalizando. En forma contraria, un índice bajo representa la independencia de la empresa frente a sus acreedores.

En la figura 3.15, se aprecia que las empresas con un ENDACT bajo, tienen un PS de 0,813; y representan el 72,7% del total de empresas que han tenido eventos. Las empresas con un ENDACT mediano, tienen un PS del 0,980 y representan el 9,1% del total; mientras que, las empresas con un ENDACT alto, mantienen un PS de 0,925 y representan el 18,2% de las empresas que han tenido eventos en el mercado internacional, en el período 2003-2011.

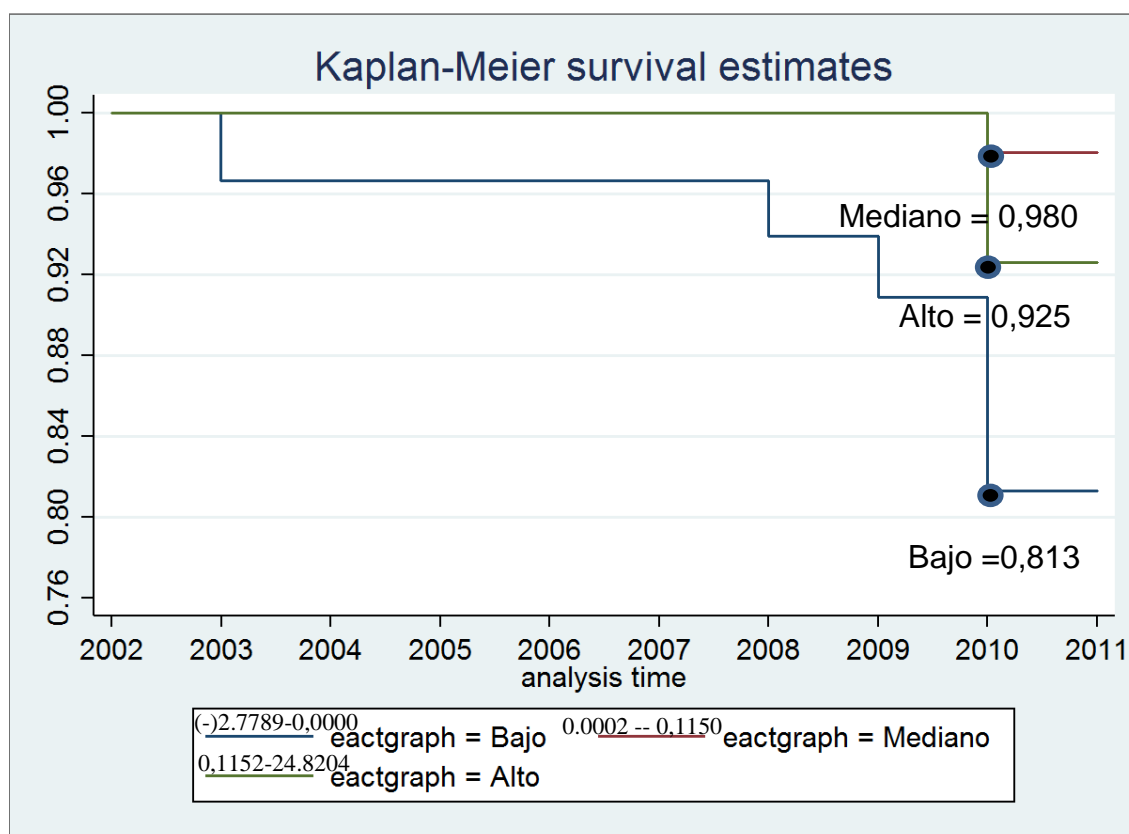


Figura 3. 15 Supervivencia de las empresas internacionalizadas según el nivel de ENDACT. Período 2003-2011.

* Se obtuvo 3 límites (rangos) que categoricé como bajo, medio y alto.

Fuente: Servicio de Rentas Internas.

3.4.2.4. La función de riesgo con el estimador Kaplan-Meier.

La función de riesgo, es la intensidad con la que fallece la cohorte de empresas que nacen en el año 2003; también se le llama “Fuerza de mortalidad” o “Tasa de mortalidad instantánea”.

La función de supervivencia, generalmente, siempre descenderá más rápidamente al principio, por el hecho de existir muchas más empresas expuestas al riesgo, que al final y para que puedan ser comparables, los descensos que se observarán al inicio de la función de supervivencia, con los del final, cuando la población en riesgo ha disminuido, se calcula la función de riesgo, es decir; es una función comparable, en el tiempo.

Tabla 3. 11 Un ejemplo de la función de riesgo, en base a la tabla 3.9.

					Función de riesgo	
					Proporción de empresas han sobrevivido al tiempo t	Probabilidad empresa tenga evento en: $t+\Delta t$. $h(t)=$
Empresa	Tiempo de Supervivencia (años)	Censura (0)	Empresa en riesgo	Evento	$P(t_i) = \frac{x(t_i) - m(t_i)}{x(t_i)}$	$\lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{P(t \leq T \leq t + \Delta t T \geq t)}{\Delta t}$
		----	0	----	----	0
1	2	1	6	1	$(6-1)/6=0.8$	$(1/6)=0.2$
2	5	1	5	2	$(5-2)/5=0.6$	$(2/5)=0.4$
3	5	1	4	---	---	
4	7	0	3	---	---	---
6	8	1	2	1	$(2-1)/2= 0.5$	$1/2= 0.5$
7	10	1	1	1	$(1-1)/1= 0$	$(1/1)= 1$

De esta manera, la función de riesgo es calculada como la contraria a la proporción de empresas que han sobrevivido al tiempo t , y es la razón de que si se les suma, su resultado es la probabilidad = 1, por ejemplo en la primera empresa sería: $0.8 + 0.20 = 1$.

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

Al ingresar los datos de esta investigación al programa STATA mediante los comandos de supervivencia, entrega el siguiente gráfico.

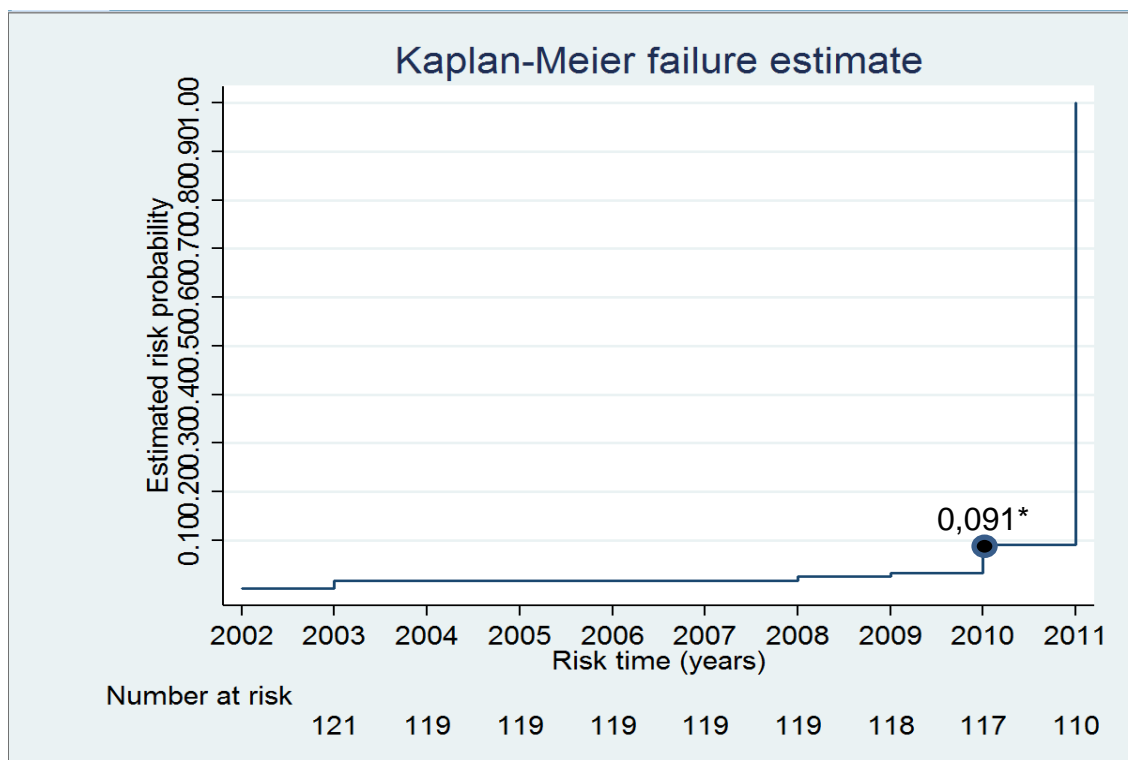


Figura 3. 16 La función de riesgo en las empresas internacionalizadas 2003-2011.

* 0,909 es el dato que proviene de la función de supervivencia, del conjunto de empresas que finalmente superviven; y $0,091 = 0,909 - 1$ (1 es la probabilidad total), es decir; para empezar el 9 año, existe un riesgo del 9,1%.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012).

La función de riesgo es considerada como la variable dependiente fundamental del análisis de supervivencia, y sus datos son tiempos discretos medidos en años, y hace que la tasa de riesgo sea la probabilidad de que una empresa experimente un evento en el tiempo t , mientras que la empresa está en riesgo de tener un evento. Por esta razón la tasa de riesgo es la tasa observada en la que se producen los eventos, en donde cada punto de la función de riesgo está mostrando la tasa de mortalidad.

3.4.2.5. La función Nelson-Aalen (Nelson, 1969. Aalen, 1978) o función de riesgo acumulado.

A diferencia del estimador Kaplan Meier, que da un resultado usando el producto de las probabilidades, el Nelson Aalen es una suma de los cocientes que resultan de dividir el número de eventos dados en t_i , para el total de individuos en riesgo en t_i . El estimador de Nelson-Aalen es una función escalera con ubicaciones de los pasos situados en cada momento que se haya observado los eventos, en donde el tamaño vertical (que se aprecia en el gráfico 3.16), es equivalente a: $1 / (\text{número de empresas en riesgo})$.

Las empresas que nacen en el año 2003, tienen eventos en el mismo año que nacen (2003), luego, existe un período en el que, no existen eventos desde el año 2004 al 2007; luego, los eventos aparecen en el año 2008 y por tanto, es el año donde primero se acumula, posteriormente sucede en el año 2009 y 2010, como se aprecia en el siguiente gráfico.

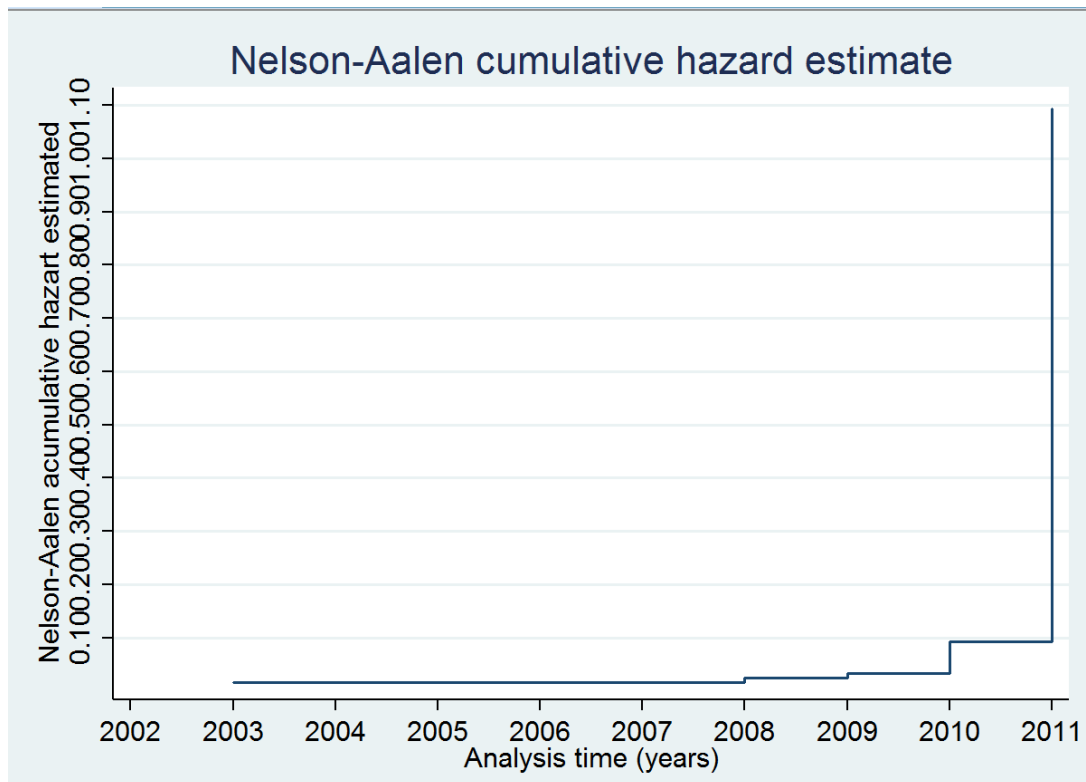


Figura 3. 17 Función de riesgo acumulado en las empresas manufactureras internacionalizadas que nacieron en el año 2003.

La curvatura que presenta el estimador de Nelson-Aalen, y que se lo aprecia muy bien en el gráfico, da una idea de la forma de tasa de riesgo. Este estimador se utiliza para generar una función de tasa de riesgo acumulativo.

3.4.3. El Modelo de riesgos proporcionales de Cox, un modelo econométrico semiparamétrico.

Los datos en el análisis de supervivencia como tomar a la variable dependiente como el tiempo continuo y variable, la censura y la falta de normalidad de la función de supervivencia, como se manifestó anteriormente; crean un gran problema al tratar de analizar los datos por medio de modelos estadísticos tradicionales de proyección (modelos de lineal múltiple, logit, probit), esto hizo que se use el modelo de Kaplan-Meier porque una de las cosas que hace es, saber los tiempos en que ocurren los eventos. Pero este modelo, no llega a explicar la influencia de los predictores, ni permite su cuantificación, para esto, y como se manifestó anteriormente, existe un modelo semiparamétrico denominado: de Riesgos proporcionales de Cox, que permite tener datos censurados, tiempos variables y no necesita incluir una distribución normal.

El Modelo de riesgos proporcionales de Cox, es un modelo alternativo de regresión multivariante que tiene la ventaja, de que no tiene una curva de supervivencia predefinida y a diferencia del método Kaplan Meier, permite estimar, la probabilidad de supervivencia en función de variables explicativas del riesgo, consideradas significativas, y por tanto; sobre la función de riesgo $[h(t)]$, es decir; sobre la probabilidad condicional de cambio.

3.4.3.1. Supuestos del modelo de Cox.

1. El riesgo es proporcional: la razón entre las funciones de riesgos para dos empresas con vectores de covariables fijas en el tiempo (x_i , y x_j), son proporcionales.
2. El riesgo es constante: el logaritmo de la razón de riesgo, es independiente del tiempo.
3. La forma funcional es lineal: el logaritmo de la razón de riesgo está relacionada linealmente con las covariables. Es decir; el efecto de las covariables en la función de riesgo es de forma lineal. (Flores, 2011b)

Con estos supuestos, el Modelo de regresión de los datos de supervivencia, necesita obtener los valores de riesgo basal $\lambda_0(t)$ que depende del tiempo, y los valores que se encuentran en el escalar: $e^{\beta*x}$, en donde se encuentran los parámetros β y las variables predictoras x .

La fórmula matemática que deviene es la siguiente.

$$\lambda(t, x) = \lambda_0(t) * EXP(\beta_1 * x_1 + \dots \beta_n * x_n) \quad (16)$$

En donde:

$\lambda_0(t,x)$ = función de riesgo proporcional.

$t = t_1 \dots, t_n$ = valores de un periodo de tiempo.

$x = x_1 \dots, x_n$ = vector de variables explicativas de la supervivencia de las empresas.

$\lambda_0(t)$ = tasa de “riesgo basal” cuando las variables pronosticas son iguales a cero ($x=0$); este valor no está determinado, y depende del tiempo. Es el riesgo común para todas las empresas, cuando no se toma en consideración la influencia de las variables independientes.

EXP = es la constante e (base del logaritmo natural) que se eleva a βx ($e^{\beta*x}$)

$\beta = \beta_1 \dots, \beta_n$ = vector de coeficientes de regresión desconocidos, que parametrizan el modelo y que deben ser estimadas. Son constantes asociadas a las variables independientes.

e^β = Indica las veces que varía el riesgo, ante un aumento de una unidad en la covariable x .

$e^{\beta*x_i}$ = Es la combinación de las variables concomitantes que actúan en forma de log lineal. Es un valor que no depende del tiempo.

Por medio de la función de riesgos proporcionales de Cox, se pretende obtener una función lineal de las variables independientes que estimen en función del tiempo, la probabilidad de que ocurra el evento, y significa encontrar variables explicativas de la función de riesgo. Para esto es necesario definir un vector de variables x , en donde cada elemento del vector (x_1, \dots, x_n) , represente la característica para el n -ésima empresa, en el momento t (t_1, \dots, t_n) .

En este modelo, la función de riesgo proporcional, es el producto de una parte no paramétrica llamada “función de riesgo basal”, (de base), con la denominación: $\lambda_0(t)$, que depende del tiempo, y una parte paramétrica llamada “puntaje de riesgo” (*escalar*), con la expresión: $\exp(\beta x)$, o $(e^{\beta * x})$ que depende de los coeficientes β y las covariables x , es decir; que no depende del tiempo, sino de los parámetros del modelo, y las variables independientes.

3.4.3.2. El modelo de Cox. Un modelo de riesgos proporcionales.

Al valor que resulta de los términos: $\beta_1 x_1 \dots \beta_n x_n$, se le denomina: puntuación de riesgo, y si su resultado es positivo elevado, significa un perfil de riesgo mayor que la media, en cambio sí es un valor negativo elevado, corresponde a un perfil de riesgo menor que la media.

Si tenemos dos puntuaciones de riesgo (PR), para dos empresas distintas:

$$A. PR_i = \beta_1 x_{1i} \dots \beta_n x_{in}$$

$$B. PR_j = \beta_2 x_{2j} \dots \beta_j x_{jn}$$

Y si se divide a estos dos tipos de puntuaciones, quedaría:

$$\frac{\lambda_i(t)}{\lambda_j(t)} = \frac{h_0(t) * EXP(PR_i)}{h_0(t) * EXP(PR_j)} = \frac{EXP(PR_i)}{EXP(PR_j)} = \frac{e^{\beta x_i}}{e^{\beta x_j}} \quad (17)$$

Y con esto, se demuestra que el cociente de riesgo no depende del tiempo $[\lambda_0(t)]$, y que éste cociente para dos empresas con el mismo vector de covariables, es constante en el tiempo, por esta razón a este modelo se llama: Modelo de riesgos proporcionales, para el grupo definido por las variables independientes, y se llega a estimar de manera parecida a la regresión lineal o logística con coeficientes que indican la influencia de las covariables, en el tiempo de supervivencia.

Este modelo es considerado semiparamétrico, porque la función de riesgo base $\lambda_0(t)$, no queda especificada, y puede tomar varias formas, mientras que, los valores del escalar $e^{x*\beta}$, depende de las variables pronóstico. Un parámetro β con signo positivo, indica un aumento de la tasa de riesgo, un mal pronóstico para un valor alto de la variable x , en cambio un signo *negativo*, indica una disminución de la tasa de riesgo, un buen pronóstico para un valor alto de la variable x .

3.4.3.3. La significación de las variables explicativas, para el Modelo de riesgos proporcionales de Cox.

Como la ecuación de regresión no explica para cada empresa el análisis de las diferencias entre el valor observado y el valor de supervivencia estimado por la ecuación de regresión, en el modelo definitivo de esta investigación se distinguen las siguientes variables:

a. Variable dependiente.

Es el Tiempo de supervivencia (T).

b. Variables independientes.

Inicialmente, se analizó en forma descriptiva las siguientes variables: a) la descripción del comercio exterior (des), b) el Tamaño de la empresa, c) la Geografía económica, d) la Rentabilidad económica, e) el Rendimiento financiero, f) el tipo de empresa constituida, y

g) las Actividades económicas; y antes de ir a la ecuación de regresión, se comprobó lo significativo del modelo para la regresión, con las variables mencionadas, y como se mira en la siguiente tabla 3.12, se obtuvo una probabilidad no significativa.

**Tabla 3. 12 Significancia de las variables para la regresión de Cox.
Método efrón por Iteraciones.**

Ítem	Valor
Número de sujetos.	121
Número de observaciones.	121
Wald chi2(23)	12,55
Prob >chi2	0,9235

Como se aprecia, con todas las variables mencionadas, el modelo no se ajusta a los datos, para ello, se analizó las características de las variables, que están influyendo para que el modelo no se ajuste y se ejecutó los comandos de STATA, para filtrar las categorías de las variables pronóstico. Se encontró que existen variables asociadas y son las variables rentabilidad económica y rendimiento financiero, en donde su grado de asociación es alto, de la misma forma, resultaron asociadas las variables tamaño y descripción del comercio exterior, razón por la cual, estas variables, no pueden entrar al mismo tiempo al modelo para la regresión de Cox. También se filtra la variable Actividades económicas y se aprecia que sale significativo para la categoría 7, que es la calificada como “otras actividades”.

Luego de revisar la asociación, significancia y el ajuste del modelo, las variables para la ecuación, para correr la regresión son: descripción del comercio exterior, rentabilidad económica, geografía económica, tipo de empresa, y actividades económicas.

Y para comprobar su validez, realizo dos cosas: a) una prueba estadística de riesgos proporcionales y b) dos pruebas por medio de los residuos.

a) **Prueba estadística:** para comprobar la significación del modelo, realizo la prueba estadística de significación del modelo. En esta prueba de proporcionalidad, las hipótesis son:

H0 como hipótesis nula, y la alterna H1:

H0 = hipótesis nula = los riesgos son proporcionales, es decir; las categorías son paralelas.

H1: los riesgos no son proporcionales

Al aplicar el Test de asunción de la proporcionalidad del riesgo, en las categorías de cada variable, resulta una: $Prob > chi2 = 0.9540$ (La tabla completa está en el anexo 3.8.1), es decir: no rechazamos H0, y concluimos que el modelo cumple con el supuesto básico, de proporcionalidad del riesgo. Pero, se debe tomar en cuenta que es un Test global, y para dar un mayor apoyo, compruebo por medio de los residuos.

b) Los residuos para verificar el Modelo de regresión de Cox.

Sabemos que el residuo es una cantidad que se calcula para cada empresa y nos proporciona información en cuanto a la diferencia que existe entre el valor de supervivencia observado, y el valor que se estima en la ecuación de regresión, es decir; a lo que la ecuación deja sin explicar para cada empresa, si la diferencia es grande, grande será el valor del residuo, con su signo correspondiente.

Existen varios procedimientos para determinar si el modelo es consistente basados en representar y analizar gráficamente los residuos, estos sirven para examinar varios aspectos del modelo, incluyendo: la forma funcional de las covariables por medio de Martingalas, y la validación de la suposición de los riesgos proporcionales por medio de Schoenfeld,

b.1) Residuos Schoenfeld. (Schoenfeld, 1982)

Para verificar el supuesto de Cox, en cuanto al riesgo proporcional, se utilizarán los gráficos de los residuos de Schoenfeld, frente al tiempo.

Se manifestó que uno de los principales supuestos del Modelo de riesgos proporcionales de Cox, es que el cociente del riesgo entre dos empresas, con el mismo vector de variables, es constante en el tiempo. Para verificar este supuesto, se utiliza un gráfico denominado Residuos de Schoenfeld a escala. Se supone que los residuos deben agruparse en forma aleatoria alrededor del valor “cero” del eje y, no deben presentar una tendencia de cambios bruscos en el tiempo, y la línea alisada, debe tender a ser horizontal.

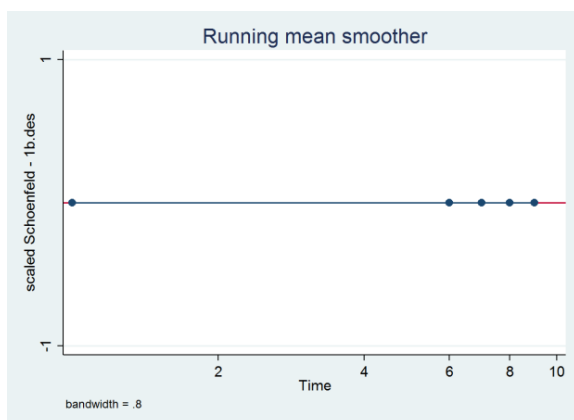
En los siguientes gráficos, observamos que los residuos de Schoenfeld, se agrupan de forma aleatoria sobre la curva de ajuste que cruza el eje y por el valor 0, inclusive la variable rentabilidad económica cuyos residuos se agrupan en forma aleatoria alrededor del valor “cero” del eje y, con una línea alisada y horizontal.

Esto nos indica que ninguna de las covariables que ingresan al modelo presenta anomalías y se aprecia que los gráficos, son casi iguales, porque las variables cuyos residuos se grafican son de naturaleza categórica y no de naturaleza numérica continua.

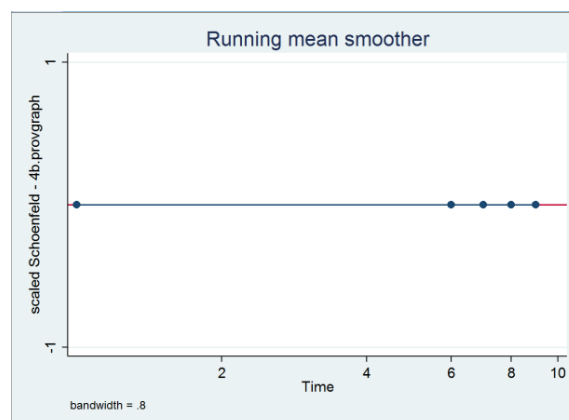
Las figuras son los siguientes:

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

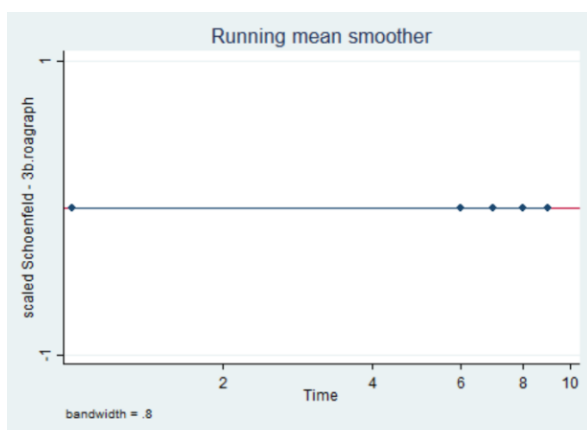
a. Descripción del comercio exterior.



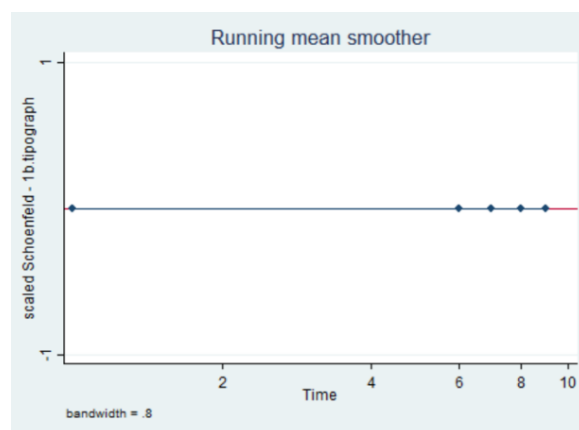
b. Geografía económica



c. Rentabilidad económica.



d. Tipo de empresas



e. Actividades económicas

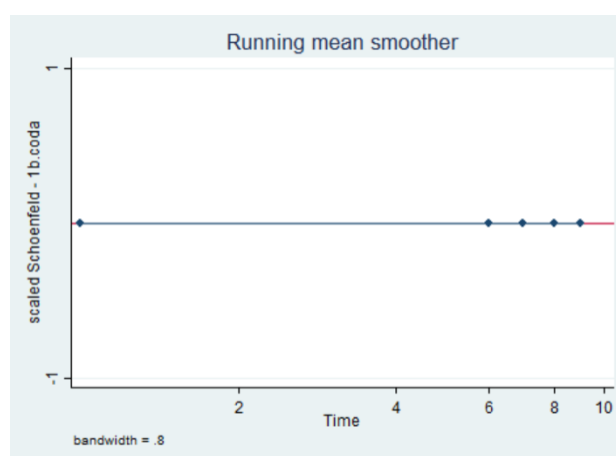


Figura 3. 18 Residuos de Schoenfeld de las variables que determinan el comportamiento empresarial manufacturero internacionalizado. Período 2003-2011.

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2012)

b) Residuos Martingala.

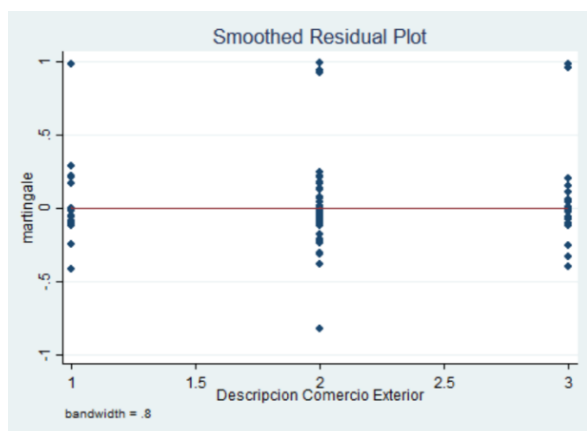
La funcionalidad de la variable explicativa, es decir; la linealidad (o no colinealidad), se evalúa a través de los residuos de Martingala, frente al valor que corresponda a la variable, junto con una “curva suavizada” (es una línea recta) en el nivel “0”, donde los residuos deben tender a ser simétricos, esto significa que la forma funcional de la variable es correcta para el modelo (Therneau et al, 1990; Rogers, 1994). Por definición el valor del residuo Martingala para una empresa censurada, será negativo y para las empresas con eventos, puede ir desde $-\infty$ hasta 1.

Las siguientes figuras 3.18, muestran los residuos de Martingala, para las mismas covariables que se usaron en los residuos de Schoenfeld, es decir; la descripción del comercio exterior, la geografía económica, la rentabilidad económica, tipo de empresas y las actividades económicas, y se aprecia que todas las covariables, muestran simetría respecto al valor 0 para los residuos, esto comprueba que la forma funcional de estas covariables dentro del modelo son correctas, pues no hay valores extremos que distorsionen las estimaciones de los coeficientes del modelo.

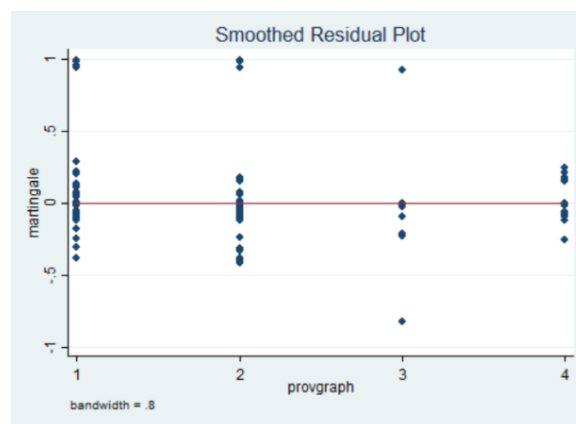
Las figuras son las siguientes:

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

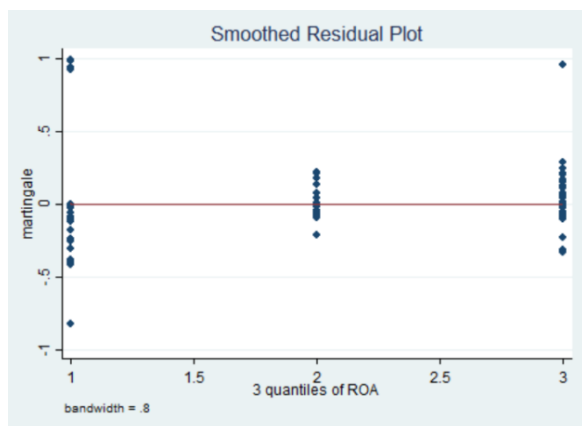
a. Descripción del comercio exterior.



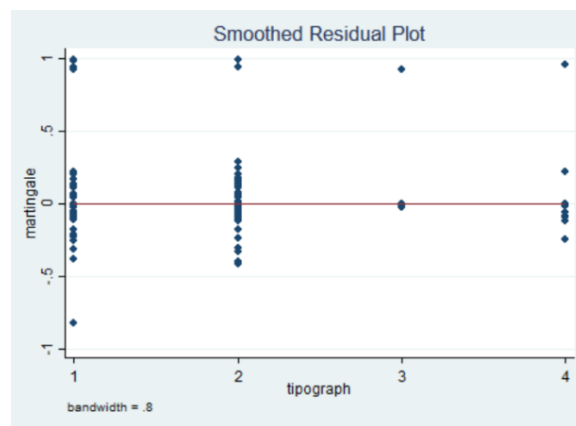
b. Geografía económica.



c. Rentabilidad económica.



d. Tipo de empresas



d. Actividades económicas

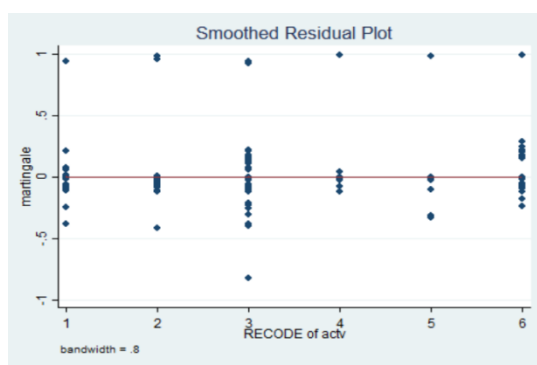


Figura 3. 19 Residuos de Martingalas de las variables que determinan el comportamiento empresarial manufacturero internacionalizado. Período 2003-2011.

Fuente; Servicio de Rentas Internas (2012).

3.4.3.4. La ecuación de regresión de riesgos proporcionales de Cox.

En base a la ecuación 16, realizada anteriormente,

$$\lambda(t, x) = \lambda_0(t) * \text{EXP}(\beta_1 * x_1 + \dots + \beta_n * x_n)$$

Los coeficientes que resultan para la ecuación son los siguientes (ver los detalles de los resultados en el anexo 3.8.2), a la vez que se encuentran las variables que condicionan la supervivencia.

$$\hat{\lambda}(t, x) = \hat{\lambda}_0(t) * \exp[0,175(\text{Imp}) + 0,190(\text{Amb}) + 0,363(\text{Baj}) - 0,040(\text{Med}) + 0,040(\text{Pich}) + 0,154(\text{Guay}) + 0,148(\text{Azu}) - 0,105(\text{CA}) + 2,266(\text{SCH}) + 0,147(\text{SExt}) + 0,108(\text{ActD29}) - 0,054(\text{ActOtras}) + 0,029(\text{Act25}) + 0,242(\text{Act17}) - 0,120(\text{Act24})].$$

En donde:

$\lambda_0(t, x)$ = función de riesgo proporcional.

$t = t_1, \dots, t_n$ = valores de un período de tiempo.

$x = x_1, \dots, x_n$ = vector de variables explicativas de la supervivencia empresarial.

$\lambda_0(t)$ = tasa de “riesgo base” cuando las variables pronosticas son iguales a cero ($x=0$).

$\text{EXP} = 2,71828$ elevado a $(x\beta)$.

$\beta = \beta_1, \dots, \beta_n$ = vector de coeficientes.

$X_1..X_n$ = representa a las variables explicativas expresadas en:

Imp = Importador. Amb = Ambos (de la descripción del comercio exterior).

Baj = ROA Bajo. Med = ROA Medio (roagraph = rentabilidad económica)

Pich = Piochincha. Guay = Guayas. Azu = Azuay (provgraph = geografía económica)

CA = Compañía anónima. SCH = Sociedades Civiles de Hecho. Sext = Sociedades extranjeras (Tipograph = tipo de empresa)

Act = actividad económica = coda = actividad económica [D22, D29, (otras = D15, D28, D34, D36), D25, D17, D24]

3.5. Conclusiones.

En la descripción de las empresas manufactureras ecuatorianas internacionalizadas, que nacen el año 2003 y se mantienen hasta el año 2011, se destaca que los ingresos de las empresas que realizan ambas actividades, son más altos desde el primer año de actividad comercial, frente a las empresas que realizan actividades de exportación y de importación, y que en el transcurrir del tiempo la diferencia es mucho más apreciable.

Con relación al número de eventos, son las empresas importadoras los que mayor porcentaje poseen con el 60,33% del total, seguidas por las quienes realizan ambas actividades con el 28,93% y finalmente las empresas exportadoras, con el 10,74%. Con relación a las actividades económicas, quienes más eventos han sufrido están dos actividades la D22: Edición e impresión y de reproducción de grabaciones y la D29: Fabricación de maquinaria y equipo, con un porcentaje del 18,18% cada una con relación al total.

Existe bienestar económico general, en el período analizado para los tres categorías de empresas (exportadora, importadora y ambas), y existe una situación curiosa en la empresas supervivientes de la cohorte con relación al tamaño, porque en el año 2003, las microempresas representaban el 78,5% del total de empresas internacionalizadas y para el año 2011 terminan con el 20,9% y la gran empresa que empezó 0,8%, terminó en el año 2011 con el 10,9%. A la vez se destaca que son las microempresas las que más eventos tuvieron, con el 81,8% del total.

Con relación a la constitución legal como empresa, se aprecia que 7 tipos de figuras jurídicas ingresan en el año 2003, y permanecen hasta el año 2011, dos de ellas representan a la mayor parte de empresas, estas son: las Compañías anónimas, con el mayor porcentaje, el

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

60,6% del total; seguidas de las Compañías de responsabilidad limitada con 32,8% mismas que sumadas resultan ser el 93,4% del total de la cohorte de empresas que nacen en el año 2003 y perduran hasta el 2011, y con relación a los eventos, las empresas que más lo tienen, son las Compañías de responsabilidad limitada con 45,6% del total, luego vienen las Sociedades anónimas con el 36,4%, seguidas de las Sociedades civiles de hecho y las Sucursales extranjeras con el 9% cada una.

En cuanto a la geografía económica, de las 10 provincias internacionalizadas el mayor número de empresas que nacieron en el año 2003, fueron de las provincias de Pichincha y Guayas, que en número de empresas al ser sumadas, obtienen el 75,2% de los exportadores, el 83,6% de los importadores y el 82,4% de quienes realizan ambas actividades y con relación a los eventos, las provincias donde más ocurren, son las mismas, Guayas el 45,5%, y Pichincha con el 36,5%.

Sobre las variables financieras, el ROA, el valor más alto obtenido en promedio; lo obtienen las empresas que realizan ambas actividades con un 5,6%, seguida de los importadores con 5,2% y finalmente los exportadores con un 2,8%. En el ROE, en general son valores altos de rendimiento financiero, y de estos valores, el más alto lo obtienen las empresas importadoras con el 25%, seguidas de las quienes realizan ambas actividades con el 24%, y finalmente las empresas exportadoras con el 15%. En el caso del endeudamiento del activo (ENDACT), el valor más alto lo tiene las empresas exportadoras con el 76%, seguida de las empresas importadoras con el 73% y quienes realizan ambas actividades con el 67%. En la teoría, de manera general; se manifiesta el cuidado que se debe tener, cuando resulta un índice alto de ENDACT, porque si pasa del alrededor del 50%, la empresa está

dejando a terceros su financiación perdiendo autonomía, en cambio sí sucede lo contrario, indica que la empresa tiene un nivel de exceso de capitales propios (Lawrence, 2007), sin embargo; para definir si es positiva la estructura financiera de la empresa, es fundamental el índice ROE, porque la deuda así sea alta, si es apalancada será positiva, amplificando al ROE, y parece ser este el caso. En cuanto a los eventos son las empresas con un bajo ROE, las que más eventos obtienen con el 90,9% del total.

En cuanto a la supervivencia, en la literatura se encuentran los siguiente información, por ejemplo, que las relaciones comerciales son extraordinariamente breves, y que en el caso de la exportación son de corta duración (Besedes y Blyde, 2010). Bernard y Jensen (1999) manifiesta que en los EE.UU, más del 15% de los exportadores de este año dejará para el próximo año, mientras que un porcentaje menor de no exportadores, el 10%; entrará en el mercado exterior. y que esa cifra también es válida para Marruecos, México, y Colombia; y Geroski (1995) afirma que en Canadá, sólo el 40% de las empresas nacidas en 1971 seguía activas 11 años después, Esteve-Pérez et al, (2007) manifiestan que en el sector manufacturero español, más del 48% de los nuevos exportadores se mantienen en al menos durante 10 años. De Lucio Fernández et al, (2008), manifiesta que alrededor de las dos terceras partes de las empresas exportadoras españolas en un determinado año, realizan exportaciones al año siguiente y por otra parte Brenton et al, (2010), afirman que la exportación es una actividad peligrosa, sobre todo en países de bajos ingresos.

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

Para el caso de Ecuador, las empresas manufactureras, luego de participar en el mercado mundial por 9 años, mantienen una tasa de supervivencia del 90,9%, valor que no tiene comparación con la literatura sobre supervivencia tanto para países industrializados como no industrializados, es decir; no existe una elevada volatilidad en las relaciones comerciales con el exterior. Este alto valor obtenido en la función de supervivencia, hace que la tasa de riesgo (que actúa como contraria a la tasa de supervivencia) sea muy baja, el 9,1%, estando muy lejos de las tasas de riesgo encontradas por el autor Caves (1998), que afirma que para el caso de Portugal, solo para el primer año es del 25%.

Finalmente, se ha encontrado la ecuación de riesgos proporcionales de Cox, misma que ha sido validada estadísticamente, al aplicar el Test de asunción de la proporcionalidad del riesgo, y ha obtenido una alta significancia para el conjunto de variables explicativas: descripción del comercio exterior, geografía económica, tipo de empresa y rentabilidad económica, y que además; ha sido validada por medios gráficos, a través de los residuos de Shoenfeld y Martingala.

3.6. Referencias bibliográficas.

- Aalen, O. (1978). Nonparametric inference for a family of counting processes. *Annals of Statistics*, 6(4), 701-726.
- Abdul-Rahim Adada (2012). “Determinants of Export Survival: The Case of Ghanaian Manufacturers”. Department Of Economics University Of Ghana, Legon. Mimeo.
- Agarwal, R (1998), *Small firm survival and technological activity*, Small Business Economics, 11, 3, pp. 215 – 224.
- Agarwal, R y Audretsch, D (2001), Does entry size matter? The impact of the life cycle and technology on firm survival. *Journal of Industrial Economics*, 49, 1, pp. 21 – 43.
- Álvarez, Roberto (2004), Desempeño exportador de las empresas chilenas: algunos hechos estilizados. *Revista de la CEPAL* 83. Agosto.
- Allison, P. D. (1984). *Event History Analysis*. Sage University Paper series on Quantitative Application in the Social Sciences, series núm. 07-001, Beverly Hills y Londres, Sage.
- Araujo, J. Y Manjón, M (2004). *Firm Size y Geographical Aggregation: An empirical Appraisal in Industrial Location*, Small Business Economics, 22, pp. 299-312
- Arwalta R, y D. Audretsch (2001). Does entry size matter? The impact of the life cycle and technology on firm survival. *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 49, No. 1. March, pp. 21-43.
- Becattini, G. (1979): Dal’settore, industriale al’distretto, industriale. Alcune considerazioni sull’unità di indagine de-ll’economia industriale, *Rivista di Economia e Politica Industriale*, nº 1, pp. 7-21.

- Bernam, N, y Héricourt, J. (2010). Financial factors and the margins of trade: Evidence from cross-country firm-level data, *Journal of Development Economics*. 93 206–217.
- Bernard A, y Jensen. (1999). Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?, *Journal of International Economics*, nº 47, pp. 1-25, Madison (EEUU).
- Bernard A. B et., al. (2007). “Firms in International Trade. National Bureau of Economic Research,” NBER Working Paper No. 13054 April.
- Bernard, Andrew B et al; (2006). “Multi-Product Firms and Trade Liberalization”, NBER Working Papers 12782, National Bureau of Economic Research.
- Berthou Antoine and Vincent Vicard (2013). “Firms’ export dynamics experience vs. Size”. ECB. Working Paper, Series. No. 1616 / November.
- Besedes, T. and T. Prusa (2006). Ins, Outs, and the Duration of Trade. *Canadian Journal of Economics* 39: 266-295.
- Besedes, T., & Blyde, J. (2010). *What drives export survival? An analysis of export duration in Latin America*. In January. Available at www.editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID 2010). *Ciencia, Tecnología e Innovación en América Latina y el Caribe*. Un compendio estadístico de indicadores. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington. D.C.
- Box M (2008). The death of firms, exploring the effects of environment and birth cohort on firm survival in Sweden. *Small Business Economics*, 31, 4, pp. 379-393.
- Brenton Paul, Christian Saborowski, and Erik von Uexku (2010). What Explains the Low Survival Rate of Developing Country Export Flows? *The World Bank Economic Review*, Vol 24, No. 3, pp. 474-499.

- Caves Richard (1998). Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Movility of Firms. *Journal of Economic Literature*, vol XXXVI, pp. 1947-1982, December.
- Cavusgil, S. Yaprak, A. Yeoh, P., (1993). A Decision-making Framework for Global Sourcing. *International Business Review*, 2, 2, pp. 143-156.
- CEPAL (2011). *Reprimarización y Desindustrialización en América Latina, dos caras de la misma moneda*. División de Comercio Internacional e Integración. CEPAL. Segunda Mesa Redonda Sobre Comercio y Desarrollo Sostenible. Montevideo Noviembre.
- Chaminade Cristina (2012). Innovacion y Competitividad. *Boletín Económico del ICE*. Noviembre-Diciembre. No. 869.
- Cooke, P.; Gómez-Utanga, M. y Etxebarria, G. (1997): “Regional Systems of Innovation: Institutional and Organizational Dimensions”, *Research Policy*, 26: 475-491.
- Colombelli Alessandra, Jackie Kra, Francesco Quatraro. (2013). *Properties of knowledge base and firm survival: Evidence from a sample of French manufacturing firms*. *Technological Forecasting and Social Change*, Elsevier, 80 (8), pp.1469-1483.
- Comunidad de Madrid (2009). *Quiero montar una empresa de importación y exportación*. 1a ed. Madrid. Dirección General de Empleo, con la colaboración de Fundación Universidad-Empres.
- Cook P. y K Morgan (1998). *The associational economy: firms, región and innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Dahai y Wu (2010). “Export Survival Pattern and Determinants of Chinese Manufacturing Firms”. University of Western Australia. Discussion Paper 13.18.

- De Lucio Fernández y Raúl Mínguez (2007). Demografía de la empresa española exportadora e importadora. *Boletín Económico del ICE*. No. 2885 del 31 de julio al 13 de agosto.
- De Lucio Fernández, Raúl Mínguez, Manuel Valero, Gregorio Mednik (2008). Permanencia de las empresas en la exportación: una mirada a las características de su actividad exterior. *Tribuna de Economía*. ECE. Enero-febrero. No 840.
- Díaz María Teresa (2013). *Estadística para las ciencias sociales*. 1a ed. Murcia. Diego Marín.
- Díaz Francisco y Roberto Vassolo (2007). The determinants of firm's growth an empirical examination. *Revista ABANTE*, (Vol. 10), N° 1, pp. 3-20. Abril.
- Díaz-Mora Carmen, David Córcoles, and Rosario Gandoy. (2015). Exit from Exporting: Does Being a Two-way Trader Matter? *Journal Economics*. Vol. 9, July 14.
- Domar, E.D. (1966) The Soviet collective farm as a producer cooperative. *American Economic Review*, n° 56, 737-757.
- Dumrauft Guillermo (2010) "Finanzas Corporativas". 2a ed. Buenos Aires. Alfaomega.
- Dunne, Timothy et al; (2005). Exit from regional manufacturing mercados: The role of entrant experience. *International Journal of Industrial Organization*; vol. 23, pp. 399-421.
- Dunning, J. H. (1992). The Competitive Advantage of Nations and TNC activities: a review article. *Transnational Corporations*. 1(1): 135-168.
- Esteve-Pérez Silvano, J.A. Mañez, M.E. Rochina and J.A. Sanchis (2007). A survival analysis of manufacturing firms in export markets. In *Entrepreneurship, Industrial Location and Economic Growth*: Edward Elgar Publishing Limited: 313-334

- Evans, D. (1987): The relationship between firm growth size and age: estimates from 100 manufacturing industries. *Journal of Industrial Economics*, 25 (4), pp.. 567-581.
- Fariñas José (2003). Dir. Agustí Segarra, en: La creación y la supervivencia de las empresas industriales. *Revista de Economía Aplicada*. No. 2 (vol. XI), págs. 143 a 147.
- Fariñas García, J. C. y Ruano, S. (2004). The Dynamics of Productivity: A Decomposition Approach Using Distribution Functions. *Small Business Economics*. 22, pp. 237-251.
- Feldman, M (1994). *The Geography of Innovation*. Dorcrech: Kluwer.
- Flores José (2011a). *Modelos de tiempos de vida y sus aplicaciones en el modelaje de mortalidad forestal*. Universidad autónoma de Chapingo. (Tesis). México. Marzo.
- Flores Claudio (2011b). *Modelo de regresión de Cox con Métodos flexibles en pacientes con linfoma No Hodgkin*. Universidad Politécnica de Cataluña. Facultad de Matemáticas y Estadística (Tesis). Cataluña-España.
- Foster Lucia, John Haltiwanger and Chad Syverson (2008). Reallocation, Firm Turnover, and Efficiency: Selection on Productivity or Profitability? *American Economic Review*. 98, 1, 394-425.
- Friedman J. (1992). *Empowerment: the politics of alternative development*. Oxford: Blakwell.
- Fryges, H. and Wagner, J. (2008). "Exports and profitability: First evidence for German manufacturing firms," IZA Discussion Papers 3798, Institute for the Study of Labor (IZA).

- Fuentelsaz Lucio, Gomez Jaime y Yolanda Polo. (2004). Aplicaciones del análisis de supervivencia a la investigación en la economía de la empresa. *Cuadernos de economía y Dirección de la empresa* (No. 19, pp. 81-114).
- Fundación BBVA. Competitividad y crecimiento: una perspectiva regional. (2008). En *Capital y Crecimiento*. Madrid. Cuadernos No. 8.
- Gallego Ignacio (2012). La empresa familiar. Su concepto y delimitación jurídica. *Cuadernos de reflexión de la cátedra PRASA de empresa familiar*. Cuaderno No. 14. Marzo.
- Garofoli, G. (1986): *Modelos locales de desarrollo*». *Estudios Territoriales*. No. 22, pp. 157-168.
- Geroski P. A. (1995). What do we know about entry? *International Journal of Industrial Organization*. Vol. 13., pp. 421-440.
- Geroski P, José Mata y Pedro Portugal. (2003) *Founding conditions and the survival of new firms*. Banco de Portugal, Economic Research Department. January
- González Romero G. (2006). *Innovación, redes y territorio en Andalucía*. Universidad de Sevilla, Junta de Andalucía, Consejería de Obras Públicas y Transportes. Sevilla.
- Grazzi, M. (2009): "Trade and Profitability: Is there an export premium? Evidence from Italian manufacturing firms," LEM Working Papers Series, nº 16.
- Guerra Francisco (2001). *Análisis del modelo económico y social ecuatoriano, de los años: 70s y 80s, en el marco de la globalización*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO. Tesis).

- Guerra Francisco, María Parra y Martín-Montaner Joan (2015). “El perfil de la empresa internacional ecuatoriana, en el periodo de la dolarización”. Working Paper. Universitat Jaume I.
- Hall, B. (1987): “The relationship between firm size and firm growth in the US. manufacturing sector”. *The Journal of Industrial Economics*, 35 (4), pp.. 583-606.
- Havrylyshyn Oleh y John Odling-Smee (2000). Economías en transición. La Economía Política de la Reforma. *Finanzas & Desarrollo*. Septiembre.
- Henk and Chris Logan (1982). *Mondragon: an Economic Analysis*. London and Reading, MA, Allen and Unwin.
- Hoogstra, G., van Dijk, J. (2004). Explaining Firm Employment Growth: Does Location Matter?, *Small Business Economics*, 22, 179-192.
- Imbs, J. and Wacziarg R., (2003). Stages of Diversification. *American Economic Review*, 93(1), March, 63-86.
- IMD (2008). World Competitiveness Yearbook.
- Inui Tomohiko, Ito Keiko, Miyakawa Daisuke (2015). “Export Experience, Product differentiation, and Firm Survival in Export Markets”. RIETI Discussion Paper Series 15-E-086. July.
- Jongwanich, J. and A. Kohpaiboon (2008). “Export performance, foreign ownership and trade policy regime: Evidence from Thai manufacturing,” ADB Economics Working Paper Series No. 140. Asian Development Bank, Manila.
- Kalbfleisch J, y Prentice R. (1980). *Statistical análisis of failure time data*. New York; Jhon Wiley.

- Kaplan, E. y P. Meier (1958). Nonparametric estimation from incomplete observations. *Journal of American Statistical Association*, 53, 199; págs. 457-481.
- Lawless Martina (2009). Firm export dynamics and the geography of trade. *Journal of International Economics*. 77 (2009) pp. 245–254
- Lawrence Gitman. (2007) *Principios de administración financiera*. 11a ed. México. PRENTICE HALL.
- López Paloma y Puente Sergio (2006). Algunos rasgos de la supervivencia de empresas en España. Banco de España. *Boletín económico*. No. 77, abril.
- López Ana, Juan Méndez y Milagros Dones (2009). Factores clave de la competitividad regional: Innovación e intangibles. Aspectos Territoriales del Desarrollo: *Presente y Futuro*. Mayo-Junio 2009. No. 848.
- Lucas, Robert (1978) "On the Size Distribution of Business Firms. *The Bell Journal of Economics*, 9(2), pp. 508-23.
- Malecki, E. J. (1997). *Technology and economic development . The dynamics of local, regional and national competitiveness*. Londres & Boston: Longman.
- Maillad, D. y N. Grosean (1999). "Globalization et systèmes territoriaux de production". Working Paper IRER 9906a, Université de Neuchatel, Neuchatel.
- Manfred Max-Neef et al. (1994). *Desarrollo a Escala Humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*. 1a ed. Barcelona. Nordan-comunidad.
- Marshall Alfred (1890). *Principles of Economics. Ninth edition* (Variorum) of 1961. Volúmenes I y II. London. Editorial MacMillan.

- Martínez-González MA, De Irala-Estévez J. (2001). “Análisis de supervivencia y análisis multivariado”. En: López Jiménez F (editor). *Manual de medicina basada en la evidencia. Ciudad de México: El Manual Moderno*, JGH Editores, 2001; 213-229.
- Mata, J. Portugal, P. y Guimaraes, P. (1995). The Survival of New Plants: Entry Conditions and Post-entry Evolution, *International Journal of Industrial organization*, 13, pp. 459-482.
- Melgarejo Zuray, Mary Vera y Edwin Mora (2014). Diferencias de desempeño empresarial de pequeñas y medianas empresas clasificadas según la estructura de la propiedad del capital, caso colombiano. *SUMA NEG.* 5 (12): 76-84. Octubre.
- Melitz Marc (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica, Econometric Society*, vol. 71(6), pages 1695-1725, November.
- Méndez Ricardo (2002). Innovación y Desarrollo Territorial: algunos debates teóricos recientes. *Eure*, Vol. 28. No. 84.
- Mínguez Raúl y Juan De Lucio. (2004). La empresa española internacionalizada: una aproximación regional. *Asociación Española de Ciencia Regional*. Barcelona, noviembre.
- Moen, O. (2002). The born globals: A new generation of small European exporters. *International Marketing Review*, 19(2), 156–175.
- Molina Antonio (2007). *Contabilidad de costos*. 4a ed. Quito. Mariscal.
- Monteiro Tatiana. Maria Moreira y Paulo Sousa (2013) Economics and Management Research Projects. *An International Journal*. 3(1), 9:23.

- Moulaert, F. Nussbaumer, J. (2005). The social región. Beyond the territorial dynamics of the learning economy. *European Urban and Regional studies* 12, pp. 45-64
- Muûls and Pisu (2007). "Imports and export at the level of firm. Evidence from. Bélgica," NBB Working Paper No. 114 – May.
- Nazar, M. S. & H. M. N. Saleem (2009). Firm-Level. Determinants Of Export Performance. *International Business & Economics Research Journal*, 8.
- Nelson, W. (1969). Hazard plotting for incomplete failure data. *Journal of Quality Technology*. 61 (1), 27–52.
- Onofa Mercedes (2013). Factores asociados a las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas, PYMES. En: Jácome Hugo y Katuska King. (coordinadores 2013). *Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa*. Quito. FLACSO, Sede Ecuador. Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).
- ONUDI (2004). *Desarrollo de conglomerados y redes de PYME: Un programa de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial*. Guía de los consorcios de exportación. Con el apoyo de Fedex-export.
- Pérez, E.S., Sanchis, A., y Sanchis, J (2004), The determinants of survival of Spanish manufacturing firms. *Review of Industrial Organization*, 25, 3, pp. 251 – 273.
- Porter, M. (1990): *The Competitive Advantages of The Nations*. New York: The Free Press.
- Porter, M. E., and Orjan Solvell (1988). *The Role of Geography in the Process of Innovation and Sustainable Competitive Advantage of Firms*. In *The Dynamic Firm*, edited by Alfred D. Chandler Jr., Peter Hagstrom, and Orjan Solvell. Oxford: Oxford University Press.

- Potter, A. y Watts, H. D. (2011). Evolutionary agglomeration theory: increasing returns, diminishing returns, and the industry life cycle. *Journal of Economic Geography*, vol. 11, No. 3, pp. 417-455.
- Puig Francisco, Miguel Gonzalez, Helena Marquez (2014). Supervivencia, Crecimiento e Internalización en Cluster Industriales. (2014). *Economía Industrial* (vol. 391), no. 1, pp. 133-140.
- Rajan, R. and L. Zingales (1998), Financial Dependence and Growth, *American Economic Review*. 88: 559-586.
- Roberts, M. and J. Tybout (1997). The decision to export in Colombia: An empirical model of entry with sunk costs. *American Economic Review*, vol. 87, No. 5; pp. 545-564.
- Rodríguez Arturo (Dir. 2008). *Creación, supervivencia, crecimiento e internacionalización de las PYME jóvenes en España: 1995-2006*. Madrid. Ministerio de Industria Comercio y Turismo. Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa de España. Abril.
- Rogers, W. H. (1994). Ex post tests and diagnostics for a proportional hazards model. *Stata Technical Bulletin* 19: 23–27. Reprinted in *Stata Technical Bulletin Reprints*, vol. 4, pp. 186–191. College Station, TX: Stata Press.
- Sabuhoro, Jean Bosco; (2006). Factors Determining the Successor Failure of Canadian Establishments on Foreign Mercados: A Survival Analysis Approach. *The International Trade Journal*; vol. 20, pp. 33-73.
- Schaffar, Alexandra y Michel Dimou. (2012). Rank-size City Dynamics in China and India, 1981–2004. *Regional Studies*, Vol. 46, 707–721.

- Schoenfeld, D. (1982). Partial Residuals for the Proportional Hazard Regression. Model. *Biometrika* 69, 239–241.
- Sforzi F. (1999). La Teoría Marshalliana para explicar el desarrollo local. En: Rodríguez F. (ed.) *Manual de desarrollo local*: Trea ediciones.
- Siim Rahu. (2015). “The role of uncertainty for export survival: evidence from estonia”. University of Tartu FEBA. Mimeo.
- Staber Udo. (2001): Spatial Proximity and Firm Survival in a Declining Industrial District: The Case of Knitwear Firms in Baden-Wurttemberg. *Regional Studies*, vol. 35, no 4, pp. 329-341.
- Suárez Sonia, Arístides Olivares e Inmaculada Galván (2002). La expansión de mercados de exportación y el tamaño empresarial: el caso de las empresas exportadoras Canarias. ICE. *Sector exterior español*. Octubre. Número 802. Págs. 83-97.
- Therneau, T., Grambsch, P. & Fleming, T. (1990). Martingale-Based Residuals for Survival Models. *Biometrika* 77 , 147–160.
- Tuaño, Philip, George Manzano and Isabela Villamil (2014). “Determinants of export intensity and propensity among small and medium sized enterprises: The case of the Philippines”. ARTNeT Working Paper Series, No. 137, January 2014, Bangkok, ESCAP.
- Vaillant, M y Bittencourt, G (2001). *Oferta Exportable en el Uruguay*. Empresas: ¿Quiénes venden? Informe elaborado para Uruguay XXI.
- Valderrama Daniel. (2013). Externalidades de información y la duración de las actividades de exportación a nivel de firma. Evidencia para Colombia. Tesis de Maestría. En: <http://repository.urosario.edu.co/handle/10336/4139>

Varona Luis, Laura Gismera y Ricardo Gimeno Nogues (2004). Supervivencia de las empresas según indicadores empresariales. Asociación peruana de economía. Documento de Trabajo No. 13, Agosto.

Volpe Christian y Jerónimo Carballo (2009). “Survival of New Exporters in Developing Countries: Does it Matter how they Diversify?” IDB. Working Paper Series #IDB-WP-140. Diciembre.

Volker Nitsch (2007). “Die another day: Duration in german import trade”. CESifo Working Paper No. 2085. Category 7: Trade policy. August.

Zapata Luis (2011). ¿Las exportaciones mejoran la supervivencia de las empresas españolas? (Tesis). Universidad Autónoma de Barcelona, febrero.

Wikimedia.org (2016) URL:

https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/2/28/Provinces_of_ecuador.png

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

3.7. Anexos.

Anexo 3.7.1. Significación de las variables pronóstico, con relación a los riesgos proporcionales, en las empresas manufactureras ecuatorianas. Años: 2003-2011.

. stphtest, detail km

Test of proportional-hazards assumption

Time: Kaplan-Meier

	rho	chi2	df	Prob>chi2
1b.des	.	.	1	.
2.des	0.00014	0.00	1	0.9989
3.des	-0.00281	0.00	1	0.9773
1.roagraph	-0.27854	3.34	1	0.0678
2.roagraph	-0.01158	0.00	1	0.9547
3b.roagraph	.	.	1	.
1.provgraph	-0.18945	0.38	1	0.5393
2.provgraph	-0.22513	1.13	1	0.2887
3.provgraph	-0.09946	0.25	1	0.6190
4b.provgraph	.	.	1	.
1b.tipograph	.	.	1	.
2.tipograph	0.21060	1.44	1	0.2308
3.tipograph	0.22598	4.57	1	0.0326
4.tipograph	0.02069	0.04	1	0.8382
1b.coda	.	.	1	.
2.coda	-0.03447	0.07	1	0.7897
3.coda	0.07061	0.09	1	0.7706
4.coda	-0.04472	0.04	1	0.8343
5.coda	-0.12391	0.83	1	0.3614
6.coda	0.12284	0.54	1	0.4631
global test		7.13	15	0.9540

note: robust variance-covariance matrix used.

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

Anexo 3.7.2. Coeficientes para la regresión de Cox.

```
. stcox b1.des b3.roagraph b4.provgraph b1.tipograph i.coda if coda!=7, nohr robust efron
```

```
failure _d: evento
analysis time _t: ts
id: id
```

```
Iteration 0: log pseudolikelihood = -340.81506
Iteration 1: log pseudolikelihood = -338.55857
Iteration 2: log pseudolikelihood = -337.7108
Iteration 3: log pseudolikelihood = -337.70843
Iteration 4: log pseudolikelihood = -337.70843
Refining estimates:
Iteration 0: log pseudolikelihood = -337.70843
```

```
Cox regression -- Efron method for ties
```

```
No. of subjects      =           95          Number of obs      =           827
No. of failures      =           95
Time at risk         =           827
Log pseudolikelihood = -337.70843
Wald chi2(15)        =           611.68
Prob > chi2          =           0.0000
```

(Std. Err. adjusted for 95 clusters in id)

_t	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
des						
Importador	.1759388	.2268802	0.78	0.438	-.2687383	.6206159
Ambos	.1901372	.2547337	0.75	0.455	-.3091316	.6894061
roagraph						
Bajo	.3631212	.1308854	2.77	0.006	.1065906	.6196518
Mediano	-.0040264	.0638715	-0.06	0.950	-.1292121	.1211594
provgraph						
Pichincha	.0409839	.0765392	0.54	0.592	-.1090301	.1909979
Guayas	.154934	.1049547	1.48	0.140	-.0507734	.3606413
Azuay	.1485262	.2884471	0.51	0.607	-.4168196	.7138721
tipograph						
Comp. Anónima	-.1052094	.0934347	-1.13	0.260	-.288338	.0779192
Soc. Civiles de hecho	2.266499	.4624372	4.90	0.000	1.360139	3.172859
Suc. Extranjera	.1473928	.4458128	0.33	0.741	-.7263842	1.02117
coda						
D29	.1086956	.1962869	0.55	0.580	-.2760197	.4934109
D15 D28 D34 D36	-.0540579	.1353213	-0.40	0.690	-.3192828	.2111669
D25	.0291338	.1942617	0.15	0.881	-.3516121	.4098797
D17	.2425737	.4370518	0.56	0.579	-.6140321	1.099179
D24	-.1201199	.149142	-0.81	0.421	-.412433	.1721931

Capítulo 4

**Políticas públicas en la promoción de las exportaciones
ecuatorianas, y su impacto en el desempeño exportador de las
empresas. Abril 2010 – Abril 2011.**

4. 1. Introducción.

América Latina, en los años 80, ingresa en un nuevo modelo económico-social comúnmente conocido como “Modelo hacia fuera. Este modelo, tiene una base teórica neoclásica en donde uno de sus postulados es el libre comercio (Williamson, 1997), y la región empieza por tanto a elaborar y aplicar las nuevas normativas para la apertura comercial, que básicamente consisten en la reducción o eliminación de las barreras a las importaciones, mediante la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias y el impulso a las exportaciones. En estos años, todos los países aplicaron políticas de ajuste estructural como la reducción de la participación del Estado, la apertura comercial y la promoción de las exportaciones (Larrea, 1997a), y es en este contexto que vuelve a adquirir importancia las políticas de promoción de las exportaciones, entendida como el conjunto de actividades que se realizan en un país, sean públicas (como la administración central o local) y/o privadas (como las cámaras de comercio), para que las empresas o la industria alcancen unos mejores resultados finales, a través de mejoras en su posición competitiva de la empresa, haciendo por tanto que se mejore el desempeño en sus resultados de exportación (Shamsuddoha et al, 2009).

El caso concreto del Ecuador, acorde con la tendencia latinoamericana y mundial, de los años 80⁴⁷, pasa de un modelo de desarrollo conocido como “Modelo hacia adentro” cuyos instrumentos se basan en una industrialización sostenida por la sustitución de las importaciones por producción nacional, en donde se destaca la intervención del Estado como

⁴⁷ Hasta la década de los años 1960, Ecuador tenía un modelo económico-social, que históricamente fue eminentemente agrícola, al terminar la década, contribuyó con el 87% a las exportaciones del país (Larrea, 1991), este modelo se conoce como "modelo primario agroexportador", basado en políticas económicas liberales.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

ente planificador y regulador protegiendo a sus industrias nacionales, pasando a un “Modelo hacia afuera”, en el que se destaca la implantación de las políticas de liberalización de los mercados de mercancías y de capitales. Fue un modelo que duró hasta el año 2006, y que mantuvo una competitividad con orientación exportadora fundada en ventajas comparativas naturales y en el abaratamiento de la mano de obra (Báez, 1992) y a nivel nacional sus industrias compitiendo con las importaciones.

Para el año 2007, ejerce la presidencia de la República del Ecuador, el economista Rafael Correa Delgado y con él deviene un nuevo modelo económico-social, conocido como “Modelo post-neoliberal”, en el que por un lado, se destaca nuevamente la intervención del Estado en la economía y la sociedad, promoviendo un desarrollo endógeno con la selectiva sustitución de importaciones, y por otro, con un ejercicio activo de la política comercial. Es decir, las exportaciones las hace parte del nuevo modelo y propone tomarlas como un instrumento para el cambio del patrón de especialización productiva, dejando de producir esencialmente productos primarios o manufacturas basadas en recursos naturales a otros de mayor valor añadido, tal y como quedó recogido en la estrategia del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010 (Senplades, 2015).

En las dos últimas décadas, ha aumentado el interés de los académicos en analizar el impacto de las políticas públicas de promoción a las exportaciones, generando un gran número de investigaciones sobre esto. Para inicios de los años 90, más de la mitad de los estudios se realizaron sobre los EE.UU y Canadá, y desde inicio de los años 2000, los estudios muestran una mayor atención a países industrializados de Europa, los países emergentes y países no industrializados (Schmidt y Ferreira, 2015), sin embargo a pesar del

incremento de las publicaciones en países emergentes, la investigación es poca para América Latina.

Esta investigación trata de dar respuesta a éste vacío en las investigaciones referentes al impacto de las políticas estatales (o públicas) para la promoción de las exportaciones en el caso concreto de Ecuador y para un conjunto de países de América Latina y el Caribe (ALC). Para el gobierno del economista Rafael Correa, uno de sus principales objetivos es la diversificación de los mercados y la gama de productos exportados por las empresas, y es fundamental saber si los instrumentos de política pública llevados a cabo cumplen con los objetivos que a nivel gubernamental se han planteado.

El bienestar a nivel de los agentes microeconómicos de la exportación, es bienestar para la macroeconomía ya que es un mayor estímulo para la inversión y por tanto mejora el crecimiento económico del país (Devlin y Mogueillansky, 2009). En la actualidad se aprecia como una práctica positiva la intervención estatal en el estímulo a las exportaciones, si por un lado autores como Hallak y Sivadasan (2013) manifiestan la importancia de la renovación en las prácticas de producción para el éxito exportador basado en mejoras de la productividad, decisión que va a depender más de la firma y de su eficiencia productiva, por otro lado, existen autores como Artopoulos et al, (2014) que manifiestan que el factor determinante no es la productividad que deviene de la producción, sino el conocimiento del mercado externo que da eficiencia, es decir; le dan más importancia a la comprensión del mercado externo, como el principal determinante del desempeño más que al conocimiento productivo, porque solo así se puede implementar un modelo de negocio de exportación, y en este segundo punto, es donde pueden participar apreciablemente las políticas públicas.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

El estudio propuesto en este artículo analiza la relación existente entre la participación de las empresas en programas de apoyo a la exportación en años anteriores y su posición posterior como empresas exportadoras, y se analiza para el caso concreto de Ecuador y también se compara con los resultados de trece países de ALC. Además, también se analiza cuáles son los determinantes principales a la hora de que las empresas quieran participar en este tipo de programas. Los datos utilizados provienen de la base de datos “Enterprise Surveys” del Banco Mundial (2016) tanto para el caso del Ecuador como para el resto de países de la región Latinoamericana.

Para el primer análisis sobre el impacto de los programas de fomento de la exportación en el comportamiento exportador de las empresas, se ha utilizado un modelo probit para analizar la probabilidad de exportar de las empresas que participan en este tipos de programas de ayuda a la exportación y un modelo Tobit para el caso del análisis de si el participar en este tipo de programas tiene correlación con el porcentaje alcanzado de las ventas de la empresa a la exportación. Los resultados muestran cómo las empresas que han participado en dichos programas muestran mayor probabilidad a la hora de exportar y también un mayor porcentaje de ventas destinadas a los mercados internacionales.

En el caso de los determinantes de las empresas a la hora de querer participar en este tipo de programas el análisis se realiza utilizando un modelo Probit, donde las variable dependiente es una variable dicotómica que toma valor 1 si la empresa declara querer participar en los próximos tres años en algún programa de fomento de la exportación. Los resultados muestran cómo las empresas que ya han participado de otros programas anteriormente o bien de otros programas de mejora empresarial, son las empresas que están

dispuestas a seguir participando en años próximos y del mismo modo, aquellas empresas que ya están presentes en los mercados internacionales ya sea como exportadores o importadores.

El presente capítulo está estructurada de la siguiente manera. En la segunda parte se encuentra la revisión de la literatura y el marco teórico sobre el tema, diferenciando entre las diferentes formas de apoyo a la exportación y la descripción de las políticas públicas ecuatorianas en las últimas décadas. La sección tercera explica la base de datos utilizada así como la descripción estadística, la sección cuarta muestra la estrategia empírica y los resultados y la quinta las conclusiones.

4.2. Literatura y marco teórico.

El desarrollo de una empresa, en el comercio internacional, y en particular el desempeño de sus exportaciones expresadas básicamente en sus ventas, crecimiento y rentabilidad (Madsen, 1987), va a depender de factores internos y externos a ella. Por ejemplo, en lo que se refiere a factores internos podemos mencionar sus propias capacidades y recursos que le van a permitir conseguir una productividad adecuada para competir en los mercados internacionales. Además de estos factores internos, existen otros factores externos tales como las políticas macroeconómicas, la matriz productiva que posea el país y las políticas estatales de promoción a las exportaciones (PEPE) que se utilicen (Ochoa, 1998).

De manera general, todos los países han establecido medidas para promover las exportaciones de su país. Esta ha sido la tendencia mundial desde los años 80, y las PEPE han sido uno de los instrumentos utilizados para llevar a cabo esta política de apertura comercial. Las PEPE llevadas a cabo entre las distintas regiones y países son heterogéneas, por ejemplo; en el caso de un país no industrializado, la tendencia es a impulsar la diversificación de las

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

exportaciones, entendida como una apuesta hacia la menor concentración de la producción exportable. En este caso se destacan tres aspectos importantes para medir la variedad de las exportaciones. En primer lugar, intentar diversificar según productos exportados, segundo intentar llegar a una mayor diversidad de mercados y por último la combinación de ambos, ya que históricamente ha existido concentración. La diversificación es considerada importante porque ayuda a superar la inestabilidad de la exportación en pocos productos y el impacto negativo que produce los términos de intercambio de productos primarios (Hesse, 2008). Además, la diversificación es una fuente importante de crecimiento de las exportaciones especialmente a largo plazo, y con su profundización disminuyen los efectos de las crisis externas, además de que contribuye a crear nuevas ventajas comparativas al incursionar en nuevos campos de actividad, evitando el desgaste de las ventajas, tanto naturales como adquiridas, porque tiende a potenciar la incorporación de un mayor conocimiento, influyendo en la transformación productiva y exportadora de las firmas (CEPAL, 2008), por lo que hay un gran interés en el apoyo gubernamental.

La actitud de apoyo gubernamental a las exportaciones se justifica tanto a nivel micro como macroeconómico. A nivel microeconómico por la existencia de fallos de mercado, denominados «barreras de entrada», que no necesariamente están vinculados a la empresa con los costos de producción y los precios, sino que existen empresas nacionales que no conocen mayormente los mercados extranjeros, las preferencias de los consumidores o las redes de proveedores, entre otros (Kang, 2011), además, existe escasez de información sobre oportunidades de negocio en el exterior, así como desconocimiento de técnicas básicas de marketing o gestión internacional y escasez de recursos, en especial para las PYMES, que debido a sus carencias económicas, financieras y de recursos humanos, se les dificulta pasar

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

las barreras de entrada (Bustillos, 2002). Estas limitaciones son desventajas al competir internacionalmente e impulsa a los gobiernos a diseñar políticas públicas que tiendan a fomentar las exportaciones de estas empresas (Czinkota, 2002), que a diferencia de las grandes, son capaces de desarrollarse en los mercados internacionales casi sin ningún problema (Seringhaus y Botschen, 1991). Los actuales procesos de internacionalización, entendidos como los compromisos internacionales que adquiere la empresa nacional y que permiten la conformación de vínculos relativamente estables con los mercados extranjeros (Alonso, 1994), crean nuevas oportunidades para el desarrollo de negocios internacionales y la ayuda estatal al llenar los fallos de mercado, da oportunidades de creación, mejora, o ampliación de las exportaciones, de los mismos o distintos productos y mercados. (Jatuliavičienė and Kučinskienė 2012).

A nivel macroeconómico, se justifica porque si bien el apoyo estatal dado en la promoción de las exportaciones, se concreta a nivel de la firma impulsando sus exportaciones en los mercados extranjeros, a la vez; se crean empleos domésticos, caracterizados por salarios y productividades más altas, y al crecer y diversificar su producción y sus mercados con productos de mayor calidad provocadas por la intensa competencia, con nuevas tecnologías y mayor intensidad en el capital (Bernard y Jensen, 1995), se mejora la capacidad de crecimiento del país. Además, se mejora la balanza comercial ayudando a la estabilidad y al desarrollo económico del país (Naidu, et al, 1997; Archer y Maser, 1989; Baumann, et, al, 2004), más aún si son PYME, porque su participación en la economía es fundamental por la importancia que tienen en la estructura económica y en la generación de empleo de muchos países (Seringhaus y Botschen, 1991).

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Un estudio de caso considerado exitoso de las PEPE como instrumento integrado dentro de un modelo de desarrollo, se da para los países del sudeste asiático, como Hong Kong, la República de Corea, Singapur y Taiwán (tigres asiáticos), también Indonesia Malasia y Tailandia (dragones asiáticos), cuyo impulso exportador fue parte de un modelo de desarrollo industrial por etapas que va desde la sustitución de importaciones en los años 60, hasta la exportación de bienes de alta tecnología en la década de los 90 (Ugarteche, 1997). Entre los objetivos de la política económica de los Estados, estaba el tener una economía estable, con disciplina fiscal, inflación controlada y con tipos de cambio subvaluados en apoyo a las exportaciones (Torija-Zane, 2012). Son modelos integrales, en donde el conjunto de intervenciones gubernamentales fueron coordinadas (Stiglitz, 1997). De la misma manera lo afirma el Banco Mundial (1993), sobre el crecimiento exitoso de la exportaciones de Japón y los países conocidos como los tigres y dragones asiáticos, entre los años 1965-1993, en donde destaca la intervención del Estado que participa para cambiar la estructura productiva y exportadora, creando infraestructura para la exportación, transporte, electricidad, telecomunicaciones, parques industriales, también en la formación de recursos humanos que junto a la apertura a la tecnología extranjera permitieron el crecimiento acelerado de la productividad total de los factores. Estos países promovieron selectivamente las actividades económicas, con una estructura de incentivos favorables a las exportaciones como precios mínimos en los servicios básicos, importaciones libres de derechos aduaneros para fabricantes y sus proveedores nacionales, exenciones arancelarias con la devolución de impuestos, exenciones de impuestos indirectos y bajos impuestos directos sobre los ingresos, ayuda en créditos subvencionados, subsidios directos para las empresas selectivas, creación de organismos de comercialización, y los denominados “concursos”, acciones que fueron

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

normas de asignación de recursos no basadas en el mercado, como el acceso al crédito o a las divisas, con un seguimiento estatal y una burocracia técnica para aplicar los “premios” y también los “castigos” al cumplimiento. Todo esto dio como resultado, un incremento constante, sostenido y rápido de las exportaciones, que para la década de los 90, además de ser considerados países industrializados estaban entre los 30 mejores exportadores del mundo (Bustelo, 1999).

Si el estudio del comercio internacional se divide principalmente en tres grandes áreas: La teoría del comercio; los estudios empíricos del comercio; y la política comercial (Kerr y James, 2007), las PEPE, son una parte de la política comercial de los Estados y se manifiesta en normativas, instituciones y acciones con el objetivo de apoyar al exportador real y potencial, hasta que adquiera el “compromiso exportador”. Esta categoría es importante y se refiere a la actitud y el comportamiento de la gerencia a dedicar los recursos necesarios la exportación. (Shamsuddoha et al, 2009).

Estas políticas siempre estuvieron presentes a lo largo del siglo XX, tanto para países industrializados o no (De Wulf, 1978), entre los incentivos estaban los incentivos fiscales expresados en certificados de abono tributario, exenciones de derechos de entrada, ajustes fiscales en frontera, exenciones de impuestos, subvenciones a los insumos y al dinero, entre otros (Dana et al, 2009), lo que permitía a los exportadores disminuir la carga fiscal total de los ingresos de exportación y cobrar precios más bajos para sus productos sin reducir su beneficio neto, haciéndose más competitivos.

Para la primera década del siglo XXI, las PEPE se habían convertido en un componente estándar de las estrategias de desarrollo en todo el mundo, además de llegar a ser un mecanismo fundamental para la integración económica internacional. Según los autores

Lederman et al, (2006), estas políticas han tenido un impacto y significancia estadística en la mejora de las exportaciones, donde por cada dólar dedicado a la promoción de las exportaciones, se estima un aumento promedio de 40 dólares en las exportaciones, con el detalle de la existencia de fuertes rendimientos decrecientes

En la actualidad, las PEPE se aplican en diferentes países y dentro de estas existen diferentes instrumentos para utilización de la política comercial de los países. Por ejemplo, se pueden destacar, las subvenciones a la exportación, las subvenciones a los seguros de exportación, las tasas reducidas y/o rebajas-reembolsos de aranceles, el uso de los tipos de cambio y la que más se destaca por la constancia, continuidad y contacto directo con los exportadores, son las agencias de promoción de exportaciones. Entre otras maneras de impulsar a las exportaciones se encuentran: la implementación de zonas francas, apoyo financiero, atraer al capital extranjero para inversión directa, la eliminación de las barreras comerciales o el cumplimiento de estándares internacionales, salarios, entre otros.

4.2.1. Financiación y subvenciones a la exportación y los seguros.

Desde 1947, a través de sucesivas rondas de negociaciones comerciales, realizadas en base al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT en inglés), proporcionó el marco para el desarrollo de las políticas comerciales de la mayoría de países hasta llegar a su sucesor, la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, institución que es considerada como el centro del sistema multilateral de comercio del siglo XXI, al proporcionar el marco institucional para las relaciones comerciales entre los países miembros (Miner, 2007). La OMC como institución multilateral, establece las normas acordadas que rigen el comercio mundial y de acuerdo al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC) de la OMC, define a las subvenciones con tres criterios: que

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

sea una contribución financiera, que provenga del Estado y que otorgue un beneficio⁴⁸. En el Acuerdo SMC se establecen dos categorías de subvenciones, a) son las “prohibidas” porque influyen en el comercio y que se componen de subvenciones a la exportación, es decir supeditadas a los resultados de la exportación y b) subvenciones al contenido nacional, es decir; las supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. La segunda categoría de subvenciones son las “recurribles” y son las que pueden ser impugnadas en la OMC o dar lugar a la aplicación de medidas compensatorias, como por ejemplo, las subvenciones a la producción. En suma, se somete su uso a disciplina y se reglamentan las medidas compensatorias que los países pueden adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones, en especial si perjudican la producción nacional del país importador (OMC, 2016). Los aranceles unilaterales de los subsidios contingentes y los derechos compensatorios, son parte arraigada de la OMC (DeRemer, 2013). El uso de subsidios a la exportación selectiva actualmente está limitado por las normas de la OMC y las subvenciones a la exportación y el uso de insumos nacionales, en lugar de los importados, están prohibidos, a excepción para los países de menor desarrollo. También se prohíben los requisitos de contenido local y las restricciones cuantitativas a la importación y se permiten políticas comerciales en forma de subsidios selectivos para promover tres áreas: la inversión nacional en investigación y desarrollo, el desarrollo regional y las que están a favor del medio ambiente (Belloc y Di Maio, 2011).

Hay varias razones para que un país subsidie a las exportaciones. Por ejemplo, puede ser para neutralizar la subvención concedida por otro socio comercial, es decir, si el socio comercial de un país subvenciona sus exportaciones, este responde de la misma manera.

⁴⁸ Este último criterio no es claro, pero puede ser tomado como beneficio comercial.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

También para neutralizar la distorsión existente de aranceles de importación en el país que afecte a las exportaciones, además para proteger a la industria exportadora naciente, para subsidiar los créditos con bajos intereses a la producción y venta de productos exportables, así como la cobertura del seguro de crédito a la exportación, más aún en países con imperfecciones del mercado de capitales; y para lograr la expansión y diversificación de exportaciones, entre otras (Panagariya, 2000).

Entre los estudios empíricos que analizan el impacto de las subvenciones sobre las exportaciones se encuentran Haque y Kemal (2007) quienes analizan las exportaciones subsidiadas de Pakistán. Estos autores manifiestan que el gobierno en este país ha promovido las exportaciones especialmente a través de los sistemas de financiación a la exportación y del esquema rebaja-reembolso de aranceles. El primer sistema, se trabaja especialmente por medio del Banco Central de Pakistán quien provee de recursos a tipos de interés más bajos que el mercado, este sistema se introdujo en los años 70 y se mantiene hasta la actualidad. El segundo sistema de rebaja-reembolso, se centra en la disminución o devolución de los derechos de aduana, los impuestos sobre las ventas y los impuestos especiales pagados por las materias primas, si éstas han sido exportadas después, muchos de estos esquemas se aplican desde 1960. Los autores manifiestan que estos sistemas son difíciles de administrar y pueden ser manipulados con facilidad, con fines de captación de rentas, por ejemplo, la Junta Central de Ingresos de Pakistán, en el año 2000 concluyó que las tasas de devolución de derechos fueron más altos que la incidencia real de los derechos de aduana. Los autores concluyen que estos esquemas han estado en vigor alrededor de tres décadas y que, en el largo plazo el sistema de financiación de las exportaciones tuvieron un efecto negativo en las

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

exportaciones y el esquema rebaja-reembolso en el corto plazo, impactó las exportaciones con una pequeña mejora pero de manera insignificante.

Nogues (1989) realiza un estudio de los subsidios a las exportaciones en América latina y manifiesta que entre las principales razones para entregar subsidios a la exportación está el obtener un mejor rendimiento comercial. El autor señala que a fines del siglo pasado, la matriz productiva y comercial de la región contenía una alta concentración de las exportaciones en unos pocos productos básicos, con la vulnerabilidad en el comercio exterior que esto implica. Por este motivo se deseaba el impulso de los productos manufacturados dedicados a la exportación, aunque manifiesta que sólo Brasil durante la década de los años 70 y 80 y México durante la década de los 80 logró una importante diversificación hacia las manufacturas y que en general en todos los demás países solo fue positivo marginalmente, donde mucho tuvo que ver el ambiente en el que fueron implantados, destacando el sesgo antiexportador, las protecciones arancelarias a la importación y la inestabilidad de los tipos de cambio. En acuerdo con Nogues (1989), el autor Panagariya (2000), manifiesta que si el objetivo es la expansión y diversificación de las exportaciones, de ninguna manera queda claro que los subsidios a la exportación sean el instrumento más adecuado, más aún cuando los tipos de cambio están sobrevaluados y la macroeconomía fuera de equilibrio. El estudio se centra en India y el autor manifiesta que este país ha tenido una larga historia de subsidios directos e indirectos, por ejemplo, para el caso de los indirectos se han aplicado la financiación a la exportación a tipos de interés inferiores a los tipos de mercado, coberturas de seguros, garantías a las entidades financieras para facilitar la concesión de facilidades de crédito y en general manifiesta que para el apoyo a las exportaciones, India tiene 15 amplios esquemas de apoyo a las exportaciones entre lo que se incluyen zonas francas y que a pesar

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

de que la mayoría de estos esquemas han estado funcionando desde hace varias décadas, la relación de exportaciones con respecto al PIB en 1990 fue de un 5% y solo cuando la India comenzó a liberalizar el comercio eliminando la sobrevaloración del tipo de cambio en 1991, donde además, hizo una fuerte reducción de las subvenciones a la exportación, principalmente a través de la liberalización de importaciones y el buen manejo del tipo de cambio se mejoró dicha relación, donde en 1997 la India tenía una relación exportaciones-PIB que llegaba al 10%.

Helmerts y Trofimenko (2009), evalúan el impacto de las subvenciones a la exportación en Colombia entre 1981-1991 y manifiestan que los subsidios a la exportación pueden ayudar a un país para lograr la expansión y diversificación de la producción y de las exportaciones. Las subvenciones a la exportación son ilegales bajo las regulaciones de la OMC y pueden generar acciones de represalia de los socios comerciales, a más de desalinear precios y distorsionar la asignación de recursos, a pesar de esto sigue siendo de actitud común entre los países. Aunque puedan ayudar a aumentar las exportaciones, su impacto es pequeño y los costos fiscales directos llegan a ser injustificadamente grandes. La explicación es que las tasas de subvención para las empresas tienen dos componentes: el primero es que las empresas reciben diferentes importes de las subvenciones en función de la probable elegibilidad como por ejemplo el destino de las exportaciones, la industria a la que pertenezca la empresa, la ubicación, el uso de materiales y el segundo está vinculado al grado de conexión de la empresa con los funcionarios gubernamentales, es decir, del poder político, porque al ingresar a tramitación del subsidio solicitado, existe poder discrecional para fijar las tarifas. Esto hace concluir a los autores (Helmerts y Trofimenko), que los subsidios resultan en un impacto positivo en los resultados de la exportación, y la ayuda estatal recibida, como

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

tamaño promedio de los subsidios por peso de las ventas de exportación fue de alrededor de 9 por ciento, y destacan que no son montos que estén bien dirigidos, ya que no son fáciles de administrar y son una puerta para búsqueda de rentas y defraudación, ya que no existen los mecanismos de control adecuados. Este fenómeno de difícil administración y control de las subvenciones a la exportación sucede en otros países no industrializados (Rodrik, 1993), pero también en países industrializados (Bertrand et al, 2004).

En lo que respecta al tema de los seguros, autores como Dewit (1996) manifiestan que un seguro de exportación eficiente debe implicar contratos de cobertura completa pero a tipos de primas justas para que así la política real de los gobiernos no afecte al mercado. También expresa que a pesar de que hay prohibición explícita de la OMC sobre las subvenciones a seguros a la exportación, esta es una práctica de uso común en los países industrializados, como por ejemplo, los que pertenecen a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). La tasa de cobertura en las pólizas de seguro varía entre el 85% y el 100% y las exportaciones aseguradas en los países industrializados se encuentran entre el 10% y el 20% de las exportaciones totales. El autor destaca que los seguros de exportación a los países no industrializados reciben la mayor parte de los subsidios, porque tienen el mayor riesgo de impago y que en el caso de los seguros a la exportación al estar subvencionados, los ingresos por primas no cubren los reembolsos reclamados por las empresas aseguradas y provocan que los organismos oficiales de seguro de las exportaciones operen con pérdidas presupuestarias a largo plazo, sucediendo esto en la mayoría de los países industrializados.

4.2.2. Las tasas reducidas y/o rebajas-reembolso de impuestos.

Los impuestos en un país pueden ser considerados excesivos y pueden complicar las posibilidades de crecimiento de las empresas nacionales en su propio país, reducir la

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

competitividad en el exterior y desalentar la inversión extranjera en las actividades para la expansión de las exportaciones.

En el caso de China, de manera general, su éxito exportador se considera que está motivado por su reforma económica interna, con el aprovechamiento de las oportunidades creadas por la reestructuración económica de Asia Oriental y la inversión extranjera. A pesar de ser una economía tan grande, su grado de apertura, es decir; la relación comercio-PIB, para mediados de la década de los 2010 fue del 64% (Naughton, 2007). De manera particular, el éxito de las exportaciones chinas estaría motivado por los amplios incentivos fiscales a la exportación realizadas por el gobierno, como por ejemplo; subsidios, devolución de impuestos como el IVA, aranceles más bajos sobre insumos intermedios y de bienes de equipo y maquinaria importada, utilidad descontada, tasas beneficiosas de arrendamiento de tierras y acceso más fácil a la financiación. En un estudio que hacen Defever y Riano (2012), manifiestan que la transición de China hasta convertirse en la segunda economía comercial más importante del mundo en los últimos treinta años ha sido gracias a las reformas económicas, pero también a la fuerte dependencia de una amplia gama de políticas fiscales a favor de las empresas exportadoras, por ejemplo, hasta el año 2008, las empresas extranjeras que llegan a exportar más del 70% de su producción vieron reducida la tasa del impuesto de sociedades hasta un 50% y si la empresa se encuentra en una zona económica especial, la tasa es aún menor. Estos autores analizan las implicaciones económicas de las subvenciones sobre las ventas externas y toman la forma de devolución de impuestos como ejemplo de subvención. Estos autores realizan una comparación con los exportadores regulares y las empresas nacionales chinas, en cuanto a la productividad y el pago de impuestos y concluyen que las empresas de los exportadores puros tienen un nivel intermedio de la productividad y

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

que es mayor que las nacionales pero inferior a las que venden tanto en el país como en el extranjero y que reciben un tratamiento fiscal preferencial frente a las otras empresas, que hace que su objetivo sea solo el mercado externo. Los autores usan datos de empresas manufactureras chinas para el período 2000-2006 y resaltan que una tercera parte de los exportadores chinos venden más del 90% de su producción en el exterior. A estas empresas de intensidad de exportación tan alta los llama “exportadores puros” y comparándolo con los Estados Unidos esta intensidad no llega al 1% de los exportadores (Bernard et al, 2003).

Otra manera de impulsar las exportaciones es atrayendo inversión extranjera, en especial en sectores en donde se requiera una mayor inversión relativa, trabajos como el de Buettner y Ruf (2007) para empresas multinacionales alemanas, analizan las causas de la localización transfronteriza y manifiestan que hay efectos significativos en los incentivos fiscales, el tamaño del mercado y en los costes laborales. Estos autores afirman que la tasa de impuestos legales (fiscales) tiene una fuerte capacidad de predicción para la localización de la inversión. También manifiestan que la tasa marginal de impuestos no es significativa y por tanto no tiene poder predictivo en las decisiones de localización, a diferencia de las tasas de impuestos medias efectivas y concluyen que un aumento en la tasa de impuesto legal (promedio) en 10 puntos porcentuales reduce las probabilidades de invertir en alrededor de un 20%. Otro trabajo realizado por Devereux y Griffith (1998) para empresas estadounidenses, coincide en los efectos significativos que ejerce el impuesto medio efectivo para la elección de la ubicación de las empresas, en este caso analizan la localización de las empresas estadounidense en Europa y manifiestan que un aumento de 10 puntos porcentuales en la tasa impositiva media efectiva en el Reino Unido, Francia y Alemania, podría reducir la probabilidad de elegir producir allí en alrededor de 13; 5 y 10 puntos porcentuales

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

respectivamente. También destacan que la tasa de impuesto promedio efectivo no juega un papel importante en las decisiones del nivel de producción en un lugar determinado, sino los costes laborales unitarios marginales, mientras que los costes laborales unitarios deben ser significativos en la elección del lugar.

Cuando un país pone énfasis en atraer la inversión nacional y extranjera para el impulso de las exportaciones, una de las maneras de lograrlo es a través de la exención de impuestos a insumos y bienes intermedios que terminan en productos exportables como sucede en las zonas francas, o por medio de la restitución de impuestos al valor agregado (IVA), que es la forma de impuesto más común del impuesto general sobre las ventas en la mayoría de países. Para impulsar a las exportaciones se realiza la devolución de impuestos (drawback) a las empresas exportadoras, siempre que tengan un saldo positivo entre el Impuesto al Valor añadido (IVA) que han cobrado y retenido y el que han pagado por la compra de insumos y bienes intermedio de sus productos exportables. Pero estas devoluciones tienen problemas, porque por un lado, tales restituciones no se pagan a tiempo, es decir; los procedimientos de devolución (reembolso) del IVA no funcionan bien y hace que la mayoría de los exportadores se encuentran en una difícil situación para restituir su flujo de caja debido a la larga espera de las devoluciones de impuestos por la existente congestión administrativa, además de que da lugar a acciones fraudulentas por presentar documentación falsa, y/o soborno a los administradores tributarios por parte de los exportadores para agilizar el trámite de reembolso. Esto sucede tanto en países industrializados como Canadá, Corea de Sur, Tailandia, entre otros (Khadka, 1999) y no industrializados como Uruguay, México, Filipinas, Pakistán, entre otros (Flatters, 1999. Jenkins y Kuo 2002. Haque y Kemal, 2007). Existen naciones como Hong Kong que no

tiene un impuesto al consumo de base amplia, ni tampoco ningún derecho sobre las importaciones, lo que hace que tenga una de las cargas tributarias más bajas del mundo. Para inicios del siglo XXI la carga tributaria de Hong Kong estaba alrededor del 9% del PIB, cuando en los países de la OCDE era del 38% y en los países no industrializados fue aproximadamente el 18% del PIB (Howell y Tanzi, 2001). Sobre el drawback, los autores Jenkins y Kuo (2002) manifiestan que no existe una solución única que evite los problemas de la devolución de impuestos y se impulse a las exportaciones, pero que es evidente que la administración del IVA sobre los insumos y bienes intermedios utilizados por las empresas exportadoras, es un determinante crítico de la competitividad a nivel internacional y tanto el exportador honesto en sus facturas como el reclamante no honesto, tienen un incentivo para sobornar a los administradores tributarios para obtener pagos del gobierno. Los autores manifiestan que es difícil encontrar una solución única, para lo cual proponen tres innovaciones para solucionar este problema; la primera es la creación de un organismo especializado independiente de las administraciones de aduanas y del IVA, que funcione solo para administrar las devoluciones, otra forma es que para las empresas que han desarrollado un historial honesto, ellas tengan una garantía bancaria por un porcentaje menor de las reclamaciones pendientes y una tercera forma es la devolución de impuestos, con certificados realizados por empresas de contabilidad certificadas.

4.2.3. Las variaciones en el tipo de cambio.

La devaluación monetaria se usa como una acción de los gobiernos, para estimular la demanda agregada mediante el incremento de uno de sus componentes, las exportaciones netas. No está en discusión los efectos positivos que tiene esta medida en el corto plazo, y es una actitud que es considerada muy importante para la mejora del rendimiento comercial de

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

un país en un momento determinado, ya que tiene repercusiones en la balanza de pagos y los resultados económicos globales, promoviendo las exportaciones y restringiendo las importaciones (Nicita, 2013). Si bien no existe discusión sobre los resultados finales de esta medida en el corto plazo, sí existe en las repercusiones que esta medida tiene sobre la producción, ya que si por un lado crecen las exportaciones, es posible que inicialmente se expanda la producción, pero por otro lado, puede ser contractiva porque se impulsa la inflación que es concomitante con la devaluación monetaria, los intereses se vuelven más altos y al disminuir los salarios reales se contrae el consumo. Además; los insumos, los bienes intermedios y de capital importados se encarecen, restringiendo así la nueva inversión.

En suma, en el largo plazo se contraerá la demanda agregada por medio del consumo y la inversión privada; y como las nuevas inversiones son en gran parte bienes de capital importado también disminuirá, y todo esto hará contraer la oferta agregada. Con relación a la contracción de la producción, en un estudio realizado para Indonesia por Chou y Chao (2001), muestra que no solo la devaluación; sino la depreciación de la moneda conduce a un efecto contractivo, debido principalmente a la volatilidad del mercado de divisas. Por otro lado, los autores Fang WenShwo et al, (2005), manifiesta que en ocasiones estos fenómenos también puede tener un efecto expansivo, pues la mayor rentabilidad obtenida, impulsaría la producción de bienes exportables y que en particular la devaluación del tipo de cambio suele mejorar las exportaciones, pero por lo general de forma muy ligera y es por esto que en el caso de Corea del Sur y Tailandia generalmente ya no se usa esta medida para estimular las exportaciones, pues han preferido estabilizar el mercado de divisas. Srinivasan y Kalaivani (2013), en un estudio que realizan para la India desde los años 1970 al 2011, manifiestan que las exportaciones reales están cointegradas con la volatilidad del tipo de cambio y el tipo de

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

cambio real, entre otras, y manifiestan que tanto en el corto como en el largo plazo, las fluctuaciones del tipo de cambio tiene un impacto negativo significativo en las exportaciones reales, que tiende a reducirlas y que esta tasa tiene un impacto a largo plazo positivo y significativo sobre las exportaciones reales, lo que confirma que la depreciación de la moneda es más eficaz para estimular el crecimiento de las exportaciones reales en el largo plazo, ya que el impacto del tipo de cambio real resulta ser negativo y significativo en el corto plazo. Bahmani-Oskooee y Miteza (2006), analizan a 42 países, 18 pertenecientes a la OCDE, y 24 de fuera de la OCDE, y sus resultados revelan que en el largo plazo las devaluaciones son contractivas para los países fuera de la OCDE y concluye que va a depender de la magnitud del cambio en la demanda y oferta agregadas que la devaluación podría resultar en una disminución o un aumento de la producción nacional.

En este acápite, cabe destacar que existen países como es el caso de Corea del Sur, que antes de 1980, se aplican políticas de ayuda como las mencionadas anteriormente, pero que luego existió un cambio en la normativa desde mediados de la década de 1980 en la que se destaca la liberalización económica y financiera, y la nueva composición de las exportaciones, en particular con productos de alto valor agregado (Bekerman y Sirlin, 1996) y que actualmente, con relación a la política de ayuda a las exportaciones, ya no es el momento de subvención directa, pues los incentivos tienen que estar en concordancia con las normas de la OMC, que impide hacerlas; tampoco se usa el tipo de cambio para promover las exportaciones, así como la ayuda fiscal y financiera a empresas selectivas. En un estudio reciente que hace Mah Jai (2011), manifiesta que ahora la ayuda estatal están en la forma de planes de devolución de derechos de exportación y de seguros, también en las zonas francas, en los incentivos fiscales para las empresas orientadas a las actividades de Investigación y

Desarrollo (I+D), y dando un beneficio a los países que reciben sus productos, como los sistemas de seguros de exportación, y la devolución de derechos que no están prohibidas por la OMC. El autor destaca la transición de industrias de exportaciones de baja intensidad a industrias intensivas en tecnología, que contribuyo de mejor manera al rápido crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico en donde la relación de dependencia comercial (exportaciones más importaciones/Producto Interno Bruto) es muy alta, esta aumentó de 78,9% en 1980, al 98,6% en 2009.

4.2.4. Las agencias de promoción de exportaciones (APE).

Una de las instituciones más extendidas y que ejerce una acción constante en el apoyo a las empresas exportadoras, son las Agencias de Promoción de las Exportaciones (APE), diseñadas para que las empresas internacionalizadas reciban el apoyo gubernamental a través de programas concretos, con el objetivo de que exista un impacto significativo en la estrategia de exportación de la firma para lograr su objetivo en el comercio exterior (Jindal y Gakhar, 2015). Con las APE, se pretende mejorar la competitividad internacional de las empresas nacionales, competitividad entendida como la capacidad de las empresas para lograr un mejor rendimiento con relación a la competencia internacional, preservando las condiciones de sus rendimientos actuales (Peña-Vinces y Triguero, 2011).

En las dos últimas décadas, debido a la intensidad del comercio a nivel global, el número de APE se ha triplicado y muchos países las han integrado como parte de su estrategia de exportación (Lederman et al, 2009), porque los programas de apoyo del gobierno, dados a través de las APE, buscan lograr un efecto positivo en el impulso de las exportaciones y actuar como un catalizador en el aumento y diversificación de las mismas (Hayakawa et al, 2011). De manera general estos programas son similares en los diversos

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

países, lo que cambia es la estructura organizativa, los enfoques estratégicos, la variedad de programas entregados y su eficacia y en el caso de la concesión de subsidios se procura que sean en áreas que no contravienen las reglas de la OMC (Delvin y Moguillansky, 2009).

De manera general, los programas que entregan las APE, pueden agruparse en si su intención es ofrecer conocimientos de la exportación o apoyo logístico, es decir, el apoyo que va desde la producción a los mercados internacionales para intentar satisfacer esa demanda internacional en las mejores condiciones posibles (Diamantopoulos et al, 1993). El conocimiento que ofrecen estas agencias es generalmente de dos tipos, en primer lugar ofrecen información sobre los procedimientos para exportar y segundo explican las características del mercado objetivo. Con el primero se le brinda al exportador eficacia y eficiencia en los procedimientos de tramitación del envío, como procesamientos de documentos, formas de pago, entre otras y con el segundo se obtiene la comprensión macro y microeconómica del entorno del mercado objetivo, como las políticas económicas, infraestructura, comportamiento del comprador, entre otras (Shamsuddoha et al, 2009); y si se suma a este tipo de conocimientos, la experiencia en marketing, definida como una estrategia de selección de mercado y producto en el que incluye las clásicas actividades del marketing de producto, precio, promoción y plaza (Zou et al, 1997), tendrá un impacto positivo en el desempeño de las exportaciones de la firma, pues el conocimiento y la experiencia que proviene del aprendizaje constante del exportar, son dos factores fundamentales para competir (Wang y Olsen, 2002). En el apoyo logístico, también está el apoyo financiero, en el que en muchos casos, es el Estado que subvenciona en alguna parte de la cadena logística.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Las actividades que se encuentran en el conocimiento del proceso de la exportación pueden ser agrupadas en las categorías de información y asesoría, factores considerados como fuente de ventaja competitiva y ha sido reconocido por gobiernos y empresas, que el éxito en la internacionalización depende de la disponibilidad y del tipo de conocimientos que se tenga del mercado. De manera pormenorizada, entre las acciones que se realiza están el proceso formal de exportación, condiciones de acceso, potenciales mercados sectoriales o específicos, perfiles de demanda, costos y métodos de transporte, canales de distribución, cursos técnicos de normalización u homologación, seminarios de marketing, posibles socios comerciales, (Volpe, 2009. Yannopoulos, 2010); asesoría jurídica en el transporte, en la contratación, en el asociacionismo exportador (consorcios), asesoría en los planes de negocios, estudios de pre y factibilidad de proyectos.

De la misma manera, de forma pormenorizada, entre las actividades que se encuentran en el apoyo logístico, están las antenas comerciales y de inversión que detectan oportunidades, las ruedas de negocios que consisten en reuniones de empresarios, instituciones y organizaciones de uno o más países para promover contactos empresariales entre sí, también están las misiones y las ferias comerciales, las misiones se clasifican en directas e inversas, directas cuando en forma planificada se facilita a los empresarios el acceso de forma personal con potenciales clientes, y las inversas cuando se facilita la localización de oportunidades de negocio, organizando la visita a la ciudad, de importadores, distribuidores y prescriptores de países que demandan el producto de las empresas nacionales, se concretan con el nombre comúnmente conocido como agendas comerciales. Las ferias se clasifican en especializadas o agrupadas y son consideradas un excelente punto de encuentro entre los fabricantes y sus clientes, esta herramienta de marketing puede ser la

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

entrada o expansión al comercio exterior (Seringhaus y Rosson, 1998) porque las firmas pueden presentar sus últimas novedades y con demostraciones, porque disponen del espacio y el tiempo suficiente, dando la posibilidad de realizar un gran número de nuevos contactos, y además; conocer los productos de sus competidores (Manera, 2006). El apoyo financiero se expresa con los gastos de puesta en marcha de la empresa, que generalmente son a través de ayuda para la constitución de consorcios, ayuda para la infraestructura de locales en el exterior, entre otros. Por estas razones se manifiesta que los programas gubernamentales a favor de la promoción de las exportaciones, desempeñan un papel esencial para impulsarlas (Wilkinson y Brouthers, 2000).

Shamsuddoha et al, (2009) subrayan que los programas de apoyo a la exportación deben ser diversos porque las necesidades de las empresas son también diversas. De manera general manifiestan que los programas para empresas que se inician en la exportación podrían ser programas que ofrezcan, seminarios sobre información del mercado, misiones comerciales, promoción para la exportación de nuevos productos, asistencia en contactos con compradores extranjeros, ventas de marketing⁴⁹, entre otras. En cambio programas diseñados para exportadores más avanzados podrían ser programas que tengan como objetivo la rebaja de impuesto sobre la renta, garantías de crédito, servicios de seguros, programas de devolución de impuestos entre otros.

En cuanto a su organización y representación política de las APE, existen varios países que mantienen varios organismos estatales para promover las exportaciones, como en

⁴⁹ Marketing es la plataforma que impulsa las ventas, es quien diseña el producto de acuerdo a las necesidades del mercado, establece el precio y hace la publicidad. Las ventas son la consecuencia y la parte operativa, es decir; quienes están en contacto directo con el cliente.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

el caso de Malasia (SMIDEC, MATRADE, EXIM Bank, entre otros) y en otros países como Bélgica, la institución estatal convive con organizaciones semiprivadas y privadas (Cuyvers y Dumont, 2008) y es común que en el transcurso del tiempo se fusionen dos o más organizaciones estatales para formar una sola institución para actuar como APE, de las cuales algunas se concentran en el apoyo de las exportaciones como Fundación EXPORTAR de Argentina y otras integran el apoyo a las exportaciones, a otras áreas como las inversiones, es el caso de la UK Trade & Investment de Gran Bretaña, o al turismo como PROMPERU en el Perú.

Con relación al presupuesto, para el año 2012, organismos como el ICEX de España, equivalían al 0,05% del volumen de exportaciones de bienes y servicios, en Francia, el UBIFRANCE era del 0,02%, el GTAI de Alemania tenía el 0,003% (Myro, 2013). Sobre las formas jurídica, de las APE, pueden ser públicas, mixtas o privadas, y en la organización política, la composición del Consejo de Dirección o de Administración se componen de alrededor de 3-6 miembros, como sucede con el ICE en Italia, alrededor de 15 miembros como en el ICEX de España, o hasta tener más de 20 miembros como ocurre en JETRO en Japón. Cabe señalar que existen organismos que no disponen de Consejos Directivos como ocurre en AUSTRADE de Australia o PROCHILE en Chile (Piedras y Pons 2012). Sobre su dirigencia política (gerente, director ejecutivo o presidente), generalmente es designado por el gobierno de turno como es el caso de PROMÉXICO en México, PROECUADOR en Ecuador, entre otras.

En un estudio realizado por Volpe (2010), a 30 países y regiones sobre las APE, el autor manifiesta que formalmente las organizaciones se configuran como una entidad pública principal que tiene identidad jurídica propia, se verifica una tendencia a integrar actividades

de promoción de exportaciones, con las de inversiones, desarrollo empresarial y, turismo; obtiene que las prácticas de evaluación en su mayoría son rudimentarias y, por tanto, incapaces de generar estimaciones confiables de impacto. En términos absolutos, las APE de América Latina y el Caribe son más pequeñas.

4.2.4.1. Estudios empíricos sobre el papel de las APE y la mejora de las exportaciones: Casos fuera de los países de ALC.

En la literatura sobre el tema se encuentran Hayakawa et al, (2011), quienes realizan un trabajo de investigación sobre las implicaciones de las APE en Japón y Corea del sur. Para el caso de Japón el país cuenta con la Organización del Comercio Exterior (JETRO) y Korea con la Agencia de Promoción de Inversiones Comerciales de Corea (KOTRA). El objetivo de los autores es analizar y comparar de manera general el impacto de estas dos instituciones gubernamentales en el desarrollo de las exportaciones, para el período de 1980–2009. Corea estableció KOTRA en 1962 en un esfuerzo por emular JETRO y las dos agencias históricamente han compartido información y conocimiento sobre una base mutuamente beneficiosa. Los autores afirman que las dos organizaciones son bastante similares en cuanto a su filosofía, organización y funcionamiento y que los resultados empíricos indican que existen efectos positivos en el incremento de las exportaciones y que son mayores para los productos manufacturados que los no manufacturados, también afirman, que tiene un mayor impacto para los socios comerciales de países de bajos ingresos que para los socios comerciales con países de altos ingresos y que la presencia de JETRO y KOTRA, en el país importador, tiene un impacto positivo en las exportaciones de estos países, pues su efecto económico es equivalente a una firma de un Tratado de libre comercio (TLC) con ese país, por esta razón manifiestan que si el objetivo es promover las exportaciones, puede ser más

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

rentable para los responsables políticos establecer sucursales de APE, que tratar de concluir un TLC, ya que a menudo se convierte en un proceso prolongado, difícil y de una amplia negociación. Para finales del 2010, Corea tenía 100 centros de apoyo en 73 países (Mah, 2011). Estas instituciones son históricas, nacidas en la década de los años 1960 como organismos de apoyo a las empresas e impulso del comercio, creando actividades de mercadotecnia, recolección de información comercial y redes en el extranjero (CEPAL, 2012).

Lederman et al, (2009), estudian el impacto de las APE y sus estrategias basándose de 103 países industrializados y no industrializados. Los autores expresan que en promedio, las APE tienen un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre las exportaciones, y son eficaces; pues un aumento del 10 por ciento de los presupuestos de las APE como promedio, conduce a un aumento de 0,6 a 1 por ciento en las exportaciones, y señalan la existencia de rendimientos de escala decrecientes con relación a los mencionados presupuestos y sugieren que sería mejor una única y fuerte APE, en lugar de la proliferación de organismos pequeños dentro de los países. Además, estos autores encuentran una relación positiva con el incremento de las exportaciones, si la junta ejecutiva está en manos del sector privado, pero con un gran porcentaje de financiación del sector público.

Los autores Cuyvers y Dumont (2008) investigan el grado de correspondencia que existe entre las APE en Bélgica con sus principales organismos regionales como son Export Vlaanderen, AWEX y Bruselas exportación, y las oportunidades de exportación en los diferentes mercados en el mundo, para la Unión Económica Bélgica-Luxemburgo (UEBL), para el período de 1999-2003 y citando a Lederman et, al, (2006), manifiestan que si de manera general, los gastos para generar impacto en las exportaciones están entre el 0,6 y 2,7

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

dólares per cápita, los gastos de las APE regionales de Bélgica estuvieron muy por encima de estos valores; también encuentran que los dos organismos regionales en conjunto y las oportunidades de exportación a la UEBL, sólo se correlacionan débilmente. Los autores miran de forma positiva las relaciones en los ámbitos público-privado y manifiestan que los mejores desempeños en el mundo de los gastos realizados en la PEPE, están financiada con fondos públicos, pero con una gran parte de la junta ejecutiva en manos del sector privado. Además manifiestan que al no ser posible una sola agencia de APE, los rendimientos decrecientes a escala de los gastos de promoción de exportaciones en Bélgica, requieren decisiones estratégicas.

Para el caso de los Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU) actualmente existen alrededor de 20 APE que prestan ayuda a la exportación, entre las que se destacan el Departamento de Agricultura (USDA); el Departamento de Comercio, que a través de la Administración de Comercio Internacional (ITA) ofrece asistencia a la exportación para las empresas no agrícolas; el Banco de exportación e importación (Ex-Im Bank); la Administración de Pequeños Negocios (SBA); Agencia de Comercio y Desarrollo (TDA), entre otras. Estas agencias del gobierno federal realizan una amplia variedad de funciones, ofreciendo apoyo directo o indirecto a la exportación, expresados en los programas de información y asesoría y programas de logística, en los que se destacan programas sobre información del proceso de exportación, investigación de mercados, canales de distribución, viabilidad, contactos comerciales, misiones comerciales e inversas, agendas comerciales financiación comercial y de inversiones, entre otras. El ITA, tiene otras funciones, tales como la lucha contra las prácticas desleales de comercio internacional, como las leyes sobre derechos antidumping y compensatorios de Estados Unidos, y los sobre acuerdos comerciales

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

(Lías Shayerah coordinador 2013). En 1992, el Congreso crea el Comité de Coordinación de Promoción Comercial (TPCC), un grupo de trabajo interinstitucional presidido por el Departamento de Comercio, institución que hace operacional la Iniciativa Nacional de Exportación (NEI) creada en la presidencia de Obama en el año 2010, con el objetivo de multiplicar las exportaciones (U.S. Department of Commerce 2013). El gobierno federal también promueve las exportaciones con las negociación de nuevos acuerdos de libre comercio (TLC), sean multilaterales, regionales y bilaterales y la supervisión de la aplicación y el cumplimiento de estos, como las barreras y prácticas de comercio consideradas desleales, protección de los derechos de propiedad intelectual, entre otros.

Wilkinson y Brouthers (2006), estudian el impacto de los APE para las PYME en los EE.UU, y afirman que en este país, muchas de las PYME son incapaces de exportar con éxito, pues carecen de los recursos internos, conocimientos técnicos, e información sobre mercados extranjeros y los miran como objetivos de alto riesgo para la exportación. De este modo, las actividades de apoyo gubernamental se complementan con los recursos internos y las capacidades de las PYME para ayudar a esos conocimientos e información, proporcionando esencialmente subvenciones a la logística, en particular a los esfuerzos del marketing internacional. Los autores concluyen que, los recursos internos de las empresas y los programas de promoción de la exportación, están asociados positivamente con los resultados de exportación. Los mismos autores en otro artículo sobre el mismo tema (Wilkinson y Brouthers, 2000) afirman que las ferias están positivamente relacionados con las exportaciones directas y las misiones comerciales se asocian negativamente con las exportaciones de crecimiento de alta tecnología; las oficinas comerciales en el extranjero no están asociados con las exportaciones, y los programas de información sobre los mercados

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

objetivos, como el comercio que llevan generados por ordenador, manifiestan que se asocian negativamente con las exportaciones directas.

En el caso de España, los programas de las APE se encuentran por un lado, aquellos que vienen de la mano de instituciones estatales en general y aquellos que vienen por parte con las Comunidades Autónomas en particular. Estas instituciones se integran a través de organismos como el ICEX España Exportación e Inversiones (Guías, 2015). Los autores Manera y Martín (2006) analizan los APE y la percepción de los exportadores y manifiestan que las ayudas a la exportación, la información recibida por parte del ICEX y servicios de asesoría como los planes marketing o los estudios de viabilidad, así como las antenas comerciales en los mercados emergentes son bien vista por los empresarios. También destacan que las ayudas de programas de formación, las jornadas técnicas y las de promoción comercial, las ferias individuales y agrupadas y las misiones directas, son las que más han sido valoradas; así como en las ayudas financieras, la constitución de consorcios y los gastos de puesta en marcha de una filial en el exterior. Otro trabajo como el de Calderón y Fayos (2004), para empresas de la comunidad valenciana en España, destaca la simbiosis que de manera general debe existir entre las necesidades de la empresa, la etapa del proceso de internacionalización y la promoción de las exportaciones. También manifiestan que además, se deben tomar en cuenta su tamaño, las características de sus directivos y el producto o servicio que ofrecen, entre otros. Por estas razones sugieren, que las entidades competentes valoren las necesidades de las empresas antes de diseñar y ofertar las políticas de promoción de las exportaciones. Los autores concluyen que al contrastar no existe un desencuentro significativo entre la oferta de promoción existente y las necesidades de las empresas españolas. También manifiestan que la variable que mayor importancia y confianza genera en

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

las empresas es la información sobre el conocimiento del mercado y afirman que el tamaño de la empresa no es condición suficiente como para que se incremente el compromiso exportador.

Van et al, (2010) evalúan el impacto de los programas ejecutados por el Servicio de Delegados Comerciales de Canadá (TCS) en el desempeño exportador de las empresas y afirman que existe un impacto coherente y positivo frente a quienes no accedieron a los programas. Los autores también encuentran que la asistencia dada por el TCS beneficia a los exportadores en términos de diversificación de productos y mercados y facilita la transición de los mercados maduros a los emergentes, sirviendo también de apoyo a la innovación de productos y son las empresas más grandes, más antiguas y las menos productivas que más se benefician de dicho programa, también la de poca experiencia en la exportación y las que exportan menos productos a un menor número de destinos de exportación. Otro autor Yannopoulos (2010), estudia la utilidad de los programas para las PYME en Canadá y para esto toman una muestra de la región del Niágara y en los resultados encuentran programas considerados útiles y menos útiles. En los útiles están la documentación para la exportación, la búsqueda de distribuidores, la identificación y organización de exposiciones, e información sobre las normas de productos y la información del mercado. Como menos útiles están la enseñanza de idiomas, la planificación de negocios de exportación, asesoría en logística, y ayudar con la producción de material de ventas. El autor concluye que con relación a los ingresos, para la gran mayoría de las PYME canadiense reportó muy poca diferencia en la utilidad percibida de los programas de ayuda a la exportación y manifiesta que las PYME pueden lograr mejores resultados completándolo con sus propios recursos y capacidades con los programas de asistencia del gobierno. Francis y Collins (2004), realizan una encuesta en

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

empresas principalmente PYMES de alta tecnología en Canadá y encuentra que participar en programas de ayuda a la exportación mejora las competencias en marketing de exportación de las empresas y que el uso de un mayor número de programas de ayuda tiene una relación positiva en el logro de los objetivos de exportación y las estrategias de expansión de las firmas. Además los autores señalan que participar en dichos programas tiene un mayor impacto para las empresas al inicio de las etapas de exportación y que ha sido más limitado para las empresas más experimentadas.

Seringhaus y Botschen (1991), estudian los sistemas de las APE de Canadá y Austria, y expresan que el sistema canadiense está basado más en el Estado, mientras que el austríaco opera más en el sector privado, y debido a que Austria proporciona un mejor asesoramiento, formación lingüística y servicios financieros, y porque tiene más historia de exportación debido a su proximidad geográfica a muchos mercados extranjeros, estas empresas son más inclinadas relativamente a utilizar y adquirir conocimientos del apoyo a la exportación. Los autores al definir sistema es mejor, manifiestan que la investigación no es concluyente, pues ambos sistemas sufren de bajo uso del consumo global de los servicios que ofrecen los programas de exportación y recomiendan, revisar y evaluar los contenidos de los programas, enfocándose más en las necesidades empresariales y centrándose en los nuevos exportadores, y aquellos que buscan ampliar y desarrollar mercados, así como revisar los métodos de publicidad y promoción para garantizar un mayor conocimiento de los programas.

El autor Hoseein Seyed (2012), examina los programas estatales de apoyo a las empresas iraníes basadas en la industria de alimentos y sus efectos directos e indirectos. El autor muestra que la planificación e implementación de la estrategia de exportación, lleva a las empresas a lograr un mejor rendimiento en el comercio exterior y destaca dos categorías

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

en los programas, los de información y los de conocimiento, distinguiendo en este último entre el conocimiento explícito y tácito. El explícito se genera a través de estudios formales como investigaciones de marketing, tendencias, proveedores, estudios de factores económicos, políticos, culturales y tecnológicos en el mercado de exportación, en cambio el conocimiento tácito sólo se puede obtener a través de la experiencia práctica en el contexto pertinente; es el aprender exportando. Este autor encuentra una relación positiva entre el uso de los programas de promoción y las exportaciones, y que no sólo tienen un efecto directo significativo en su comportamiento, sino también un efecto indirecto significativo que han sido conceptualizados a través de la estrategia de exportación, y es: el conocimiento de las exportaciones y el compromiso de exportación, entendido como el seguir exportando. También afirma que los programas de ayuda mejoran el rendimiento para las empresas en el corto plazo y generan ventajas competitivas en los mercados mundiales a largo plazo.

Una investigación sobre las propiedades de la política de asignación de recursos detrás de los programas financieros croatas, lo realiza Miocevic (2013) y manifiesta que es evidente que los exportadores con mayores recursos, reciben significativamente mayor financiación, pero que no mejoran sus resultados de exportación en el año siguiente, esto hace dudar de los resultados de las prácticas actuales de la política de ayuda tomando en cuenta que los recursos son escasos, por lo que se debe distribuir de mejor manera los programas relacionados con la ayuda financiera. El autor sugiere que las empresas más desfavorecidas en términos de recursos exportadores deben recibir asistencia con más fondos por parte de los programas de ayuda financiera. El estudio pone de manifiesto que el conocimiento de los programas de ayuda en general, fue generalmente baja, y que las políticas públicas deben concentrarse en aumentar la conciencia y el interés de los usuarios de destino, así como el

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

aumentar la comunicación de los beneficios de los programas, fomentar que las pequeñas empresas las apliquen y hacer que el proceso de aplicación menos gravosa.

Otro estudio sobre ayuda financiera de las APE lo hace Haque y Kemal (2007) para Pakistan, y manifiestan que la maquinaria estatal se ha orientado a promover las exportaciones, especialmente a través de ayuda financiera en dos sistemas de ayuda, el de subsidios directos e indirectos y los mecanismos de descuento/reembolso e intentan evaluar el impacto de estas políticas de subvención a los exportaciones en los últimos tres decenios y expresan que los dos sistemas de ayudas fiscales tienen un impacto insignificante en las exportaciones en el largo plazo y que en el corto plazo, el sistema de descuentos/reembolsos parece tener un impacto positivo, pero es pequeño. También expresan que existe una oposición teórica a estos esquemas de subsidios anticuados, porque no están bien dirigidos, no son fáciles de administrar, y son abierto a la búsqueda de rentas y hace que estos sistemas no han logrado su objetivo de aumentar las exportaciones, y que su participación en el Producto Interno Bruto se ha estancado y concluyen que es urgente, ser evaluadas.

En el caso de Malasia, existen varias APE en la que se destaca la Corporación de Desarrollo del Comercio Exterior de Malasia (MATRADE) creada en 1993, para ofrecer capacitación, promoción de las exportaciones, y protección de los intereses comerciales internacionales. Entre los programas que ofrece se encuentran: estrategias de marketing, inteligencia e investigación de mercados comerciales, participación en ferias y misiones comerciales, entre otros. También está el programa Fondo de Servicios de Exportación Profesional, que ayuda a las empresas en la inversión y en apoyo financiero, por ejemplo, ayuda gubernamental para estudios de pre-factibilidad y factibilidad, diseño, operación y construcción de locales. Existe una ayuda particular para las PYME, para cubrir los gastos

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

como el arranque, embalaje, certificaciones, mejora y desarrollo de procesos, préstamos subvencionados para adquirir bienes de capital, capital de trabajo y reubicación de la fábrica, entre otras (USAID, 2009).

En un estudio realizado por Ayob y Freixanet (2014) evalúa el impacto de las APE y sus programas realizados en las PYME de Malasia, los autores examinaron tres indicadores: el nivel de conciencia, la frecuencia de uso de productos del programa de apoyo, y la percepción de utilidad, y encuentran que el grado de conocimiento de exportadores y no exportadores es satisfactoria, es decir que los programas son conocidos tanto por exportadores como no exportadores, que la frecuencia de uso es considerablemente baja y la percepción de utilidad fue considerablemente alta, destacando que las ferias internacionales y comerciales, así como los incentivos fiscales y las instalaciones de infraestructura de exportación, son los programas más útiles. Por otro lado, la frecuencia de uso y la percepción de utilidad para la mayoría de los programas son significativos y positivamente relacionados con la experiencia de la exportación. Sin embargo, la implementación de los programas sigue siendo ineficiente como la prestación de asistencia financiera. También manifiestan que las empresas de mayor edad tienen la capacidad de aprovechar al máximo los programas. Sin embargo, los autores no encuentran efecto significativo de las APE, con el volumen de exportación, porque el propósito de los programas es facilitar a las empresas la exportación y no necesariamente para impulsar la cantidad de las exportaciones ya que los resultados de exportación están más influenciada por las estrategias internacionales adoptado por la empresa. Cabe anotar que estas conclusiones, contrastan con un estudio anterior realizado en Malasia por Jumaat y Jasmani (2006), en sus resultados perciben que el nivel de conciencia de los diversos programas de ayuda a la exportación entre la PYMES es aún baja, y a los

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

programas de los diversos organismos gubernamentales como no tan útiles para las empresas, por lo que los usan hasta un cierto grado, confirmando resultados anteriores realizados por otros autores como De Noble et al, (1989), sin embargo los autores manifiestan que las PYMES, en la realidad se han beneficiado con el aumento de la producción y de las ventas de exportación; con la penetración a nuevos clientes y mercados extranjeros; con la mejora de los productos, redes y procesos de exportación y aumento de los beneficios netos.

4.2.4.2. Las PEPE y las APE en América Latina.

No existe un modelo único tanto de las PEPE como de las APE, si no que dependerá de su configuración histórica institucional en la que fueron creadas, además del tamaño de la economía del país y por tanto del volumen de sus exportaciones, entre otros.

Si analizamos la configuración organizativa de las APE en el caso latinoamericano, de manera general las APE pueden tener un modelo jerárquico como Chile, Costa Rica, Colombia o un modelo plural (decisiones colegiadas en base a comités) como Argentina, Uruguay (Jordana Jacint et al, 2010). El tamaño de las agencias de ayuda es heterogénea, con diferente estructura y dotaciones de recursos, y en general, está relacionada con las diferentes características económicas de los países de origen, por ejemplo, los presupuestos de los organismos de ayuda en los países industrializados exceden los US\$100 millones como el caso de AUSTRADE de Australia, el ICEX en España y en el caso de América Latina solo dos organizaciones que pertenecen a las dos economías más grandes cuentan con estos presupuestos tan elevados, estas son: PROMÉXICO de México y APEX de Brasil, por el contrario, 11 de 16 países de América Latina cuentan con menos de US\$20 millones anuales cuya mayoría de recursos son asignados por el sector público (Volpe, 2010).

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Estos organismos de ayuda han sido creados fundamentalmente para solucionar la principal barrera de entrada de las empresas en los mercados de exportación que es, la información. En particular para los bienes diferenciados (en características y calidad), para los cuales el precio no provee toda la información relevante (como los microcircuitos), y hace que los costos de información sean más elevados, que para aquellos bienes con precios referenciados (como el polietileno) o con los bienes homogéneos que generalmente están en los commodities agrícolas (como el maíz e industriales como los genéricos en la farmacéutica); en este caso, en la ausencia de atributos diferenciadores, existen menores requerimientos de información (Artopoulos et al, 2014). Para el caso de América Latina y el Caribe, se sabe que el apoyo a las exportaciones dado por instituciones estatales clásicas como las embajadas y los consulados, contribuyen a acrecentar el número de bienes homogéneos exportados, mientras que los organismos creados especialmente como ayuda a las exportaciones como las APE, favorecen el crecimiento de las exportaciones de bienes diferenciados (Volpe, 2009)

Por otra parte, en el crecimiento de las exportaciones de un país, es importante distinguir si crece debido al margen extensivo, o al margen intensivo y esta diferencia tiene implicaciones importantes, porque si crecen las exportaciones por haber encontrado demanda para nuevos mercados y/o nuevos productos, podría ser entendido como un cambio en la diversificación de la matriz productiva del país, en cambio si el crecimiento es debido a mayor demanda de los mismos mercados y/o los mismos productos, puede dar lugar a la concentración de la matriz de exportación que ya estaba determinada. En el caso de América Latina, en un trabajo realizado por Gallo et al, (2010), analizan los márgenes de comercio a través de los cuales las PEPE afectan al comercio bilateral en el período 1995-2004, y sus resultados sugieren que en el caso de las APE, ayudan a incrementar el comercio bilateral a lo

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

largo de ambos márgenes intensivos y extensivos, pero con el detalle que, son más grandes en el margen extensivo y al interior de éste margen, existe un mayor impacto en el número de productos exportados. También concluyen que, es mejor crear una oficina de la organización de ayuda a la exportación en el país importador que una misión diplomática adicional, porque el impacto en el crecimiento de las exportaciones es sustancialmente mayor en las exportaciones bilaterales, y lo es especialmente en el margen extensivo.

Existe un estudio sobre los efectos de las APE dirigida sobre los márgenes de comercio realizado para Uruguay para el período 2000-2007, por Carballo y Volpe (2010b); estos autores encuentran que los organismos de apoyo a las exportaciones han ayudado a las firmas en el crecimiento de la internacionalización en particular en el margen extensivo, con la particularidad que los nuevos países se encuentran dentro de la región de América Latina y el Caribe, y con productos diferenciados. También manifiestan que los organismos de promoción de exportaciones tienen como objetivo ayudar a las empresas a obtener información, disminuyendo la inversión de las empresas pues de no ser así, sería uno más de los costos hundidos a los que tienen que enfrentarse.

También existen estudios, sobre los efectos de las APE en el desempeño exportador de las empresas, como el de Volpe, (2009), que al evaluar el impacto en la región Latinoamericana, utiliza seis indicadores para ver el desempeño exportador de las firmas, estas son: exportaciones totales, número de países de destino, número de productos exportados, exportaciones promedio por país, exportaciones promedio por producto y exportaciones promedio por país y producto. En base a estos indicadores analiza a varios países en el período 1995-2004. Para el caso de Perú, analiza si las actividades de promoción de PROMPEX/PROMPERU se han traducido en un nuevo comercio o en más del mismo

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

comercio, es decir; si se incrementa el margen extensivo o intensivo y el autor encuentra que la tasa de crecimiento de las exportaciones es 17,0% más alta para las firmas asistidas por PROMPEX/PROMPERU, en tanto que la tasa para el número de productos y exportaciones promedio por país son alrededor del 10 y 9% respectivamente, mientras que el indicador sobre el número de países es 7,8% más alta. Por otra parte, el impacto de la promoción comercial para los indicadores sobre las exportaciones promedio por producto y las exportaciones promedio por producto y país, es sustancialmente menor, menos del 1%. En conclusión, las APE del Perú, han favorecido un aumento de las exportaciones esencialmente por medio de un incremento en el número de productos exportados y países a diferencia el efecto es débil cuando se trata de incrementar las ventas de productos y mercados ya comerciados. Para el caso de Costa Rica el autor analiza si las actividades de promoción de exportaciones de PROCOMER han tenido un efecto distinto según el grado de diferenciación del producto que exportan las firmas costarricenses. El autor encuentra que las APE están asociadas a un mayor incremento de las exportaciones, con una tasa de crecimiento del 15,3% y la del número de países de destino en un 8,5% para las firmas que han sido asistidas por PROCOMER, y que por el contrario, no se detectan efectos significativos sobre el comercio de bienes homogéneos o con precios referenciados y concluye que son las firmas que exportan bienes diferenciados quienes se favorecen por las APE. Para el caso de Colombia, el autor manifiesta que el nivel de efectividad de las APE realizados por PROEXPORT, varía por la relación entre las necesidades de las firmas y el apoyo dado por la institución. El autor analiza la efectividad relativa de las distintas acciones de la promoción comercial desarrolladas por PROEXPORT en Colombia para el período 2003-2006, y encuentra que la combinación de tres servicios básicos como son: la asesoría, las misiones y las ferias y

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

agendas comerciales; muestran haber sido beneficiosa para aquellas empresas que han participado frente a las que no lo han hecho o que las han tomado de forma individual. Estos resultados se expresan en las variables: crecimiento de las exportaciones totales, número de mercados de destinos y, número de productos exportados, cuyas tasas de crecimiento han sido, en promedio, 17,7%, 11,7% y 11,0% respectivamente más altas. El autor manifiesta que cuando los programas se entregan en forma conjunta son más efectivos que de forma aislada.

Otro trabajo para Colombia se encuentra en Sierra (2009) quien analiza las características generales de la exportación colombiana, además de los logros y las deficiencias de las APE y su “modelo de cultura exportadora”. Para el período 2002-2004. Como características manifiesta que existe una gran rotación de las PYME, que las medianas empresas hacen mejor desempeño exportador que las pequeñas empresas, que las exportaciones directas son la modalidad más común, que existe muy poca interacción con otras empresas universidades e instituciones de desarrollo empresarial que pudiera beneficiarlas. Como logros manifiesta que las metas se establecen de mutuo acuerdo entre los representantes del programa y la firma, que la mayoría de los empresarios y/o gerentes no dudan en recomendar los programas a sus colegas, sin embargo, la mayoría de ellos el 79% hizo sugerencias de mejora de procesos y sobre la metodología del programa y contenidos el 57%, también destaca la conciencia de los empresarios/gerentes generalizada ya que expresan preocupación sobre las diferentes etapas y acciones del programa, como por ejemplo, que las fuentes de información primaria y secundaria no son suficientes, que hay desfase entre consultores y las necesidades empresariales, entre otras. Como deficiencias anota el bajo compromiso de la firma relacionado con la debilidad de los procesos de planificación y toma de decisiones de la organización, entre otras, que existe una alta concentración de empresas

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

de exportación en unos pocos mercados y son pocas empresas las que llegan a mercados lejanos, que las empresas consideran a las exportaciones como algo secundario a las ventas locales. Finalmente manifiesta que no parece que los esfuerzos destinados a las PYME con programas de capacitación formal y de apoyo pueda ser suficiente para que se impulse la expansión al mercado exterior, que es necesario crear una cultura exportadora que implicaría más amplios procesos de aprendizaje, así como también implementar nuevas prácticas, en donde la innovación y la mira hacia la internacionalización tienen que ser incorporados en la cultura de la organización para desarrollar ventajas competitivas sostenibles, lo que le hace concluir que las APE en Colombia debe ser revisado y ajustado haciendo incluir en las estructuras institucionales a las decisiones empresariales privadas.

Gallo et al, (2012), evidencian los efectos de los programas de promoción comercial en el desempeño exportador de las empresas en los distintos segmentos de tamaño de las empresas argentinas durante el período 2002-2006. Los programas van dirigidas a las PYME, porque son más propensas a ser afectadas por los fallos del mercado, en particular los relacionados con la información imperfecta, misma que es considerada como una de las barreras más importante, ya que las empresas especialmente las pequeñas, les es difícil soportar los costos fijos que conlleva el localizar y analizar los mercados extranjeros, conocer las prácticas comerciales extranjeras, las preferencias de los consumidores; oportunidades de negocio; contactos con clientes, acceso a la distribución, canales de publicidad, lo que hace que la información tenga un alto impacto en la exportación, porque una información relevante, y oportuna es un insumo clave para las decisiones eficaces de marketing y que en el caso argentino se obtiene ayuda en la Fundación ExportAR, institución que está debajo del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional y cuyos recursos se utilizan

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

para financiar la formación en el proceso de exportación; inteligencia de mercado para generar información básica identificando oportunidades comerciales, co-financiación de eventos de marketing como ferias, exposiciones y misiones; organizar reuniones con potenciales compradores extranjeros; apoyo a la asociación de pequeñas empresas entre otras. El valor añadido recibido como efecto de la asistencia gubernamental difiere dependiendo del tamaño de la empresa; para la pequeña empresa, la recopilación de información y comunicación de los mercados extranjeros, son los mayores obstáculos y al analizar la relación entre el tamaño de las empresas y el tamaño de estos impactos, encuentran que estos efectos son de hecho más grandes para las empresas más pequeñas.

Un estudio de Álvarez (2004) analiza a las firmas chilenas y tiene como objetivo, analizar los efectos de la promoción de exportaciones en el desempeño de las empresas para lo cual utiliza varios estudios realizados desde 1990. Parte que el fundamento de la existencia de las APE está en los fallos del mercado que se sintetiza en los problemas de información y en las externalidades tecnológicas. Afirma que en general, los distintos trabajos principalmente basados en la utilización de los instrumentos de PROCHILE, organismo público, cuyo objetivo principal es fomentar las exportaciones no tradicionales, tanto de bienes como de servicios, ha tendido a favorecer el desempeño exportador de las firmas, también expresa, que la participación de las empresas en comités (grupo de empresarios), fue lo que ayudó apreciablemente a mejorar el desempeño exportador, pero también manifiesta que también podría ser por haber escogido a las mejores empresas, lo que le hace sugerir la necesidad de contar con indicadores complementarios. A la vez, expresa que, las evaluaciones que se usan pueden identificar la efectividad de los instrumentos utilizados para promover las exportaciones, pero no pueden responder respecto a la rentabilidad social de los

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

fondos públicos asignados, es decir; el beneficio para el país. El autor concluye que la literatura sugiere que los efectos del apoyo gubernamental, son variados y su resultado va a depender del tipo de instrumento, del indicador de desempeño evaluado y de las características de las empresas. Otro estudio para Chile se encuentra en Carballo y Volpe (2010a), quienes evalúan los efectos distributivos de las actividades de promoción comercial en los exportadores chilenos en el período 2002-2006; estos autores manifiestan que las empresas en diferentes etapas de su proceso de internacionalización enfrentan diferentes obstáculos asociados a la internacionalización, en especial las PYMES, y de estas, las pequeñas empresas son las más afectadas, por lo que las empresas en general, requieren de distinta asistencia estatal, en este caso por tamaño, y que por esta razón, las APE tienen efectos heterogéneos sobre la distribución de los resultados de exportación y esta información no se puede obtener de efectos promedio, sino de los resultados de exportación de las distintas empresas sobre toda su distribución. Usando datos anuales sobre la asistencia estatal en Chile y analizando el total de las exportaciones de las empresas, afirman que el impacto de la asistencia de promoción comercial varían significativamente en la distribución de los resultados de exportación, y que los efectos son heterogéneos a lo largo de los márgenes extensivo e intensivo, y además observan que las empresas más pequeñas y relativamente inexpertas, se benefician más de las acciones de promoción. Viola et al, (2011), evalúa el impacto de uno de los programas de las APE: la asistencia de marketing de exportación, en una región específica, la Araucanía chilena y para sectores específicos, el agrícola y el forestal y concluyen que, el instrumento manifestado al ser utilizado, ha tenido un impacto positivo en el monto de las exportaciones de las empresas, pero los resultados en su mayoría no son estadísticamente significativos, a excepción de la etapa que comprende entre la

internacionalización y el desempeño exportador; es decir, a medida que las empresas llegan a países psicológicamente distantes⁵⁰, a la vez mejoran sus indicadores de desempeño exportador.

Volpe (2010), realiza una síntesis como hechos estilizados sobre la efectividad de las acciones de las APE de varios países de América Latina, obteniendo que las APE tienen un impacto mayor sobre el margen extensivo tanto de países como de productos, que el impacto es mayor en las empresas que venden solo bienes diferenciados, que su efecto es mayor para las empresas más pequeñas y con menor experiencia y como estrategias de apoyo, manifiesta que el acompañamiento integral a lo largo del proceso, es más efectivo que con acciones aisladas.

4.2.5 Descripción de las Políticas públicas ecuatorianas en las últimas décadas.

De forma similar que en América Latina, las políticas públicas del estado ecuatoriano, consolidaron el nuevo modelo económico-social “Hacia afuera” que se implanta en los años 80. Por un lado se consigue con la estabilización macroeconómica como el control de la inflación y los déficit fiscal y comercial, y por otro con el ajuste estructural como la reducción de la participación del Estado y uno de los elementos básicos, la apertura comercial en la que se destaca el impulso a las exportaciones (Bitar, 1988), esto lo hace entregando créditos a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN), institución estatal que hasta 1992, financió directamente la producción y exportación en especial a bienes no tradicionales, por medio del Fondo para la Promoción de Exportaciones (FOPEX), pero

⁵⁰ En el concepto de “psicológicamente distante”, se refiere a que el país no es familiar, y no solo se refiere a la distancia física, sino a problemas en el lenguaje, la cultura, se define como el conjunto de factores que impiden o alteran los flujos de información entre la empresa y el mercado. Ejemplos de ellos son las diferencias en el lenguaje, la cultura, los sistemas políticos, el nivel de recursos humanos y desarrollo industrial, prácticas empresariales, entre otros.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

básicamente la ayuda estuvo en la fijación de la tasa de cambios con macro y microdevaluaciones sucesivas, cuyo impacto hizo crecer el volumen de las exportaciones a un promedio del 6.2% anual entre 1980 y 1993 (Larrea 1997b), en donde se destacan exportaciones primarias que a más del petróleo y sus derivados están las agroexportaciones y sus elaborados y los productos de pesca. Posteriormente, en la década de 1990, se impulsa con mayor fuerza a las exportaciones, porque además de las devaluaciones, se aplica la devolución de impuestos indirectos conocidos como “drawback” (1994), se suscribe acuerdos comerciales con varios países de la región, como las Zonas de libre comercio con Bolivia, Venezuela y Colombia (1993) y acuerdos de complementación económica con Uruguay (1994), Chile (1994), entre otros y se aprobaron un conjunto de reformas legales de liberalización comercial, como por ejemplo la Ley de Régimen de Maquila (1990), la Ley de Zonas Francas (1991), la Ley de Promoción y Garantía de Inversiones (1997) o la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI 1997) que crea el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) para determinar las políticas de comercio exterior, integración e inversión directa. Esta ley además crea la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) como una persona jurídica de derecho privado cuyo objeto es promover y fomentar las exportaciones y las inversiones nacionales y extranjeras.

Además, Ecuador ingresó a la OMC (1995), y la institución financiera estatal CFN, canalizó créditos a las actividades exportadoras tradicionales y no tradicionales, como banca de segundo piso (desde 1993). En esta década, se destaca el crecimiento de las exportaciones no tradicionales, cuya participación en las exportaciones totales se incrementa de 10% en 1990 a 30% en 2002 (Vos y León 2003).

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Para el año 2000, en medio de una crisis del modelo económico-social implantado, en el que se destaca la crisis del sistema financiero ecuatoriano, el país adopta un nuevo régimen monetario basado en la dolarización oficial de la economía; con el dólar estadounidense. Es un elemento externo que apoyó la competitividad de las empresas exportadoras porque sin por un lado, se suspendieron las devaluaciones que anteriormente se realizaban con la moneda nacional, por otro, debido a la depreciación del dólar que se realiza en estos años hizo que mejore la competitividad por medio de los precios, porque si el tipo de cambio en este caso el dólar, determina el precio relativo de los bienes nacionales frente a los bienes extranjeros, al depreciarse, influirá positivamente en el valor y el volumen de las exportaciones y negativamente en el valor de las importaciones porque se encarecen, a la vez que protegen a la producción nacional, por ejemplo: entre los años 2000 al 2006, la depreciación del dólar en relación al euro fue de 3,9% promedio anual (FMI, 2016). Otro elemento internacional que se destaca en el impulso a las exportaciones es que existieron dos acuerdos comerciales vigentes que se destacan en el impacto positivo en las exportaciones, en particular a productos no tradicionales como las flores, brócoli, atún enlatado, entre otros, estos son; los acuerdos de preferencias arancelarias con los Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU), y Europa. Con los EE.UU, se pasó de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (siglas en inglés ATPA) desde 1991 al 2001, que otorgaba a alrededor de 5600 productos, acceso libre de aranceles a cuatro países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, como una compensación económica por la lucha contra el tráfico de drogas, a la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (siglas en inglés ATPDEA) desde 2002 al 2006, que abarcó a 6300 productos exportables (Hernández Iván, et. al. 2010). Con Europa fue el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), un programa de tratamiento preferencial

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

arancelario unilateral, que fueron otorgadas por los países industrializados a los productos de países no industrializados, con varias excepciones en especial a los productos agrícolas.

A nivel interno, para el año 2000, la CORPEI con el apoyo del MICIP, desarrolló un programa de fondos compartidos, destinados a mejorar las capacidades competitivas de las empresas con el objetivo de acceder a los mercados internacionales, la mitad de los recursos eran financiados por la propia empresa y la otra mitad era tomada como fondos no reembolsables. En general en esta década, la asistencia técnica a las empresas exportadoras fue proporcionada por la CORPEI, y además organismos privados como FEDEXPORT, entre otros; la financiación para productores y exportadores en especial a largo plazo, podía obtenerse de la CFN, apoyo que se concede a tasas preferenciales (no necesariamente subsidiadas), es decir; las más bajas que las que comúnmente se ofrecen en el país. Con estos elementos a tener en cuenta, entre el año 2000-2006, las exportaciones no petroleras crecieron a una tasa de crecimiento promedio anual de 11% (Banco Central 2015) muy por encima del objetivo propuesto en el Plan Nacional para la Promoción de las exportaciones, realizado por la CORPEI, a principios de la década, que fue del 7% anual.

En el gobierno del presidente Correa, se destaca, que de conformidad con el Código de la Producción, Comercio e Inversiones de diciembre del 2010, determina la creación del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras (PROECUADOR, quien reemplaza a la CORPEI) como una entidad del sector público ecuatoriano, adscrita al Ministerio de Comercio Exterior, con el objetivo de promover la oferta exportable e inversión extranjera, así como fomentar la desconcentración y diversificación de exportadores, productos y mercados generando encadenamiento productivo e innovación tecnológica, con

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

énfasis en las pequeñas y medianas empresas, y los actores de la economía popular y solidaria. (Asamblea Nacional 2016).

Así pues después de esta extendida explicación de cada uno de los diferentes PEPE utilizados por los países y regiones, las conclusiones obtenidas por los diferentes estudios empíricos no son del todo unánimes y se obtienen resultados mixtos en cuanto al efectos de los programas sobre y la mejora de los resultados exportadores de las empresas que participan de estos. La razón de estas conclusiones opuestas puede ser debido a las dificultades relacionadas con la medición y la comparación de los efectos del programa de promoción de las exportaciones entre países o regiones. Así pues, resulta de mayor interés analizar de forma individualizada el impacto de cada uno de los programas llevados a cabo por los países con el objetivo de poder evaluar sus efectos y mejorar su funcionamiento futuro.

Para el caso concreto de Ecuador no existe a mí entender ningún estudio que analice el impacto de las PEPE llevadas a cabo por el país en los últimos años y que sean comparadas con países de Latinoamérica. Los autores Han y Rhee (2012) recomiendan al gobierno de Ecuador promover programas públicos de fomento a las exportaciones, ahora corresponde analizar, cómo estos programas han funcionado en la práctica, para poder establecer líneas de trabajo futuras.

El objetivo de este trabajo va en esta línea. A pesar de que los datos disponibles para Ecuador solamente están para el año 2010, este trabajo pretende ser un primer paso para arrojar información preliminar de cómo estos programas han afectado a la capacidad exportadora de las empresas participantes y reivindicar la necesidad de datos más detalladas y continuados a lo largo del tiempo para poder evaluar los programas públicos.

4.3. Base de datos y análisis descriptivo.

Los datos utilizados para este trabajo provienen de la base de datos Enterprise Survey del Banco Mundial (2016). Esta base de datos está compuesta por encuestas realizadas a empresas de una muestra representativa del sector privado de una economía. Estas encuestas contienen una amplia variedad de preguntas que tienen que ver con variables que recogen información sobre el ambiente de negocios, producción, mano de obra, finanzas entre otros.

La muestra para el Ecuador fue seleccionada mediante un muestreo aleatorio estratificado obteniendo un total de 366 empresas encuestadas realizadas a los propietarios y gerentes superiores entrevistados desde abril de 2010 hasta abril de 2011, y contiene información de empresas manufacturaras y de servicios. Para los datos de los países Latinoamericanos, también provienen de la misma fuente.

Como se puede observar en la Tabla 4.1, las empresas que usaron los programas de apoyo a la exportación fueron empresas con un menor peso de sus ventas en los mercados internacionales, ya que la media del porcentaje de ventas exportado sobre el total fue de un 2.52%. También se destaca que son empresas más pequeñas, con una media de empleados inferior a las de las empresa que no usaron los programas, con unas ventas inferiores a estas, también son más jóvenes, además de tener un peso menor de capital extranjero.

De las 4 regiones de Ecuador, en este análisis se destacan a tres por la importancia en el mercado internacional, estas son: Costa (reg1), Sierra (reg2) y Amazonía (reg3), y con relación al uso de programas según la ubicación geográfica, se observa diferencias entre las regiones, en donde la región Sierra mantiene una menor participación en los programas.

Tabla 4. 1 Resumen estadístico

Empresa que usaron programas de apoyo a la exportación					
	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Min	Max
pexp	314	2.52	12.60	1.00E-06	97
tamaño	314	126.14	376.32	2	4200
ventas	291	1.29E+07	3.30E+07	18634	2.64E+08
antigüedad	313	22.82	17.30	1	121
propiedad	314	12.57	31.60	0	100
reg1	314	0.369	0.48	0	1
reg2	314	0.32	0.46	0	1
reg3	314	0.31	0.46	0	1
Empresas que no usaron programas de apoyo a la exportación					
pexp	52	19.19	30.25	1.00E-06	100
tamaño	52	202.77	276.01	6	1051
ventas	46	3.71E+07	7.69E+07	150000	3.56E+08
antigüedad	51	27.67	16.62	3	67
propiedad	52	24.10	39.44	0	100
reg1	52	0.27	0.45	0	1
reg2	52	0.48	0.51	0	1
reg3	52	0.25	0.44	0	1

Fuente: Banco Mundial (2016)

4.4. Implementación empírica y resultados.

En esta sección pasamos a analizar el efecto de los programas de apoyo y fomento de la exportación en las empresas manufactureras ecuatorianas. Para ello en primer lugar se estudia la relación entre el haber participado en los últimos tres años en un programa de fomento de la exportación y el hecho de que la empresa exporte o no actualmente. En segundo lugar, se analiza si el haber participado en los últimos tres años en algún programa estatal de fomento o apoyo a la exportación hace que esa empresa tenga un mayor porcentaje de sus ventas dedicadas a los mercados internacionales y en tercer lugar, se analiza cuáles son los determinantes que hace que una empresa quiera participar en un futuro en este tipo de programas.

4.4.1 El modelo cuantitativo de análisis de las PEPE en Ecuador.

Para llevar a cabo este análisis se utiliza la siguiente ecuación;

$$\begin{aligned} Pr(\exp_{i,t} = 1) = Pr(\beta_0 + \beta_1 \ln(\text{tamaño}_{i,t}) + \beta_2 \ln(\text{edad}_{i,t}) + \beta_3 \ln(\text{propiedad}_{i,t}) + \\ \beta_4(\text{exportprogram}_{i,t-3}) + \beta_5(\text{innprog}_{i,t-3}) + \beta_6(\text{bussprog}_{i,t-3}) + \\ \beta_7(\text{assisprog}_{i,t-3}) + \gamma_k + \delta_r + u_{i,t} > 0) \end{aligned} \quad (1)$$

Donde:

$Pr(\exp_{i,t} = 1)$ = variable dependiente que denota la probabilidad de la empresa i a exportar en el tiempo t . Es una variable dicotómica que toma valor 1 si la empresa exporta sus productos y 0 en caso contrario.

\ln = significa logaritmo neperiano del valor de la variable,

Las variables de control son:

$\text{tamaño}_{i,t}$ = mide el tamaño de la empresa a través del número medio de trabajadores en la empresa.

$\text{edad}_{i,t}$, = mide la edad de la empresa expresada en el número total de años que la empresa se encuentra formalmente constituida.

$\text{propiedad}_{i,t}$ = recoge si la empresa cuenta con propiedad extranjera y viene medida como el porcentaje de la empresa que es propiedad de capital extranjero.

Las variables de control mencionadas han sido tradicionalmente usadas para medir el comportamiento exportador de las empresas, y en esta ocasión, se han añadido cuatro variables adicionales que tienen que ver con el hecho de que las empresas hayan participado de otros programas estatales en los últimos tres años, y que por tanto afectaría también a la mejora de la competitividad de las empresa y podría estar haciendo que esta mejore su posición competidora y decida participar en los mercados internacionales, estas son variables dicotómicas y son las siguientes:

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

$exportprogram_{i,t-3}$ = variable que toma valor 1 si la empresa declara que ha participado en los últimos tres años en algún programa estatal de fomento de las exportaciones y 0 en caso contrario.

$innprog_{i,t-3}$ = variable que toma valor 1 si la empresa declara que ha participado en los últimos tres años en algún programa de fomento de la innovación empresarial y 0 en caso contrario.

$bussprog_{i,t-3}$ = variable toma valor 1 si la empresa declara que ha participado en los tres años en algún programa de fomento de la creación de alianzas con clientes o proveedores y 0 en caso contrario.

$assisprog_{i,t-3}$ = variable que toma valor 1 si la empresa declara que ha participado en los últimos tres años en algún programa de asistencia técnica y 0 en caso contrario.

i,t , = sufijos en donde i hace referencia a la empresa, t a los años.

k,r = sufijos en donde k hace referencia a cada una de las industrias para controlar los efectos que sean propios de cada industria. Y r hace referencia a las regiones geográficas de Ecuador, es decir; por su ubicación regional.

Debido a que la variable dependiente es una variable dicotómica, se utiliza un modelo Probit para estimar la ecuación (1).

La Tabla 4.2 muestra los resultados obtenidos de la ecuación (1), utilizando un modelo Probit para determinar si aquellas empresas que han participado de los programas de apoyo a la exportación han incrementado su probabilidad de exportar o no. Esta Tabla en mención, muestra simplemente los coeficientes obtenidos de la estimación y no los efectos marginales, ya que la intención es simplemente determinar si efectivamente hay un efecto o no y en que signo, con independencia de medir su impacto.

Las columnas de dicha tabla muestran los resultados al ir introduciendo en la estimación por separado cada uno de los programas en los que las empresas han participado, debido a que existe una correlación alta (mayor del 30%, ver anexo 4.7.1).

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Como puede observarse el tamaño de la empresa es un determinante que afecta de forma positiva a la probabilidad de exportar, en particular cuando se introduce la variable *exportprogram*, (columna 1), y se vuelve coherente con lo obtenido en otros estudios sobre el impacto del tamaño de las empresas a la hora de introducir sus productos en los mercados internacionales (Calof, 1994; Monteiro et al, 2013).

Por lo que respecta al resto de variables vemos que la edad de la empresa no incrementa la probabilidad de exportar, a diferencia del hecho de que la empresa sea parte de capital extranjero si afecta de forma positiva a la probabilidad de exportar de la empresa en particular cuando se introducen variables de innovación y asistencia técnica (columna 2 y 4) y vemos que dicho efecto desaparece cuando se introduce las variables de los programas de exportación y de fomento de alianzas con clientes o proveedores (columnas 1 y 3) donde existe también una alta correlación (ver anexo 4.7.1).

En lo que respecta a las variables de interés, podemos observar como participar en programas de fomento a la exportación incrementa de forma positiva y significativa la probabilidad de exportar de las empresas que participaron en los últimos tres años en los programas de exportación al igual que también el haber participado en programas de asistencia técnica (columna 4), y al incluir todos los programas juntos, el tamaño resulta significativo, y el programa que recoge todo el efecto positivo es el programa estatal de fomento a la exportación (*exportprogram*), como se aprecia en la columna (5) de la tabla.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Tabla 4. 2 Probabilidad de exportar de las empresas ecuatorianas. Modelo Probit.

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Intamaño _{i,t}	0.248***	0.254***	0.262***	0.265***	0.255***
	(0.0857)	(0.0792)	(0.0777)	(0.0781)	(0.0896)
Inedad _{i,t}	-0.0565	-0.0578	-0.0664	-0.111	-0.0873
	(0.143)	(0.137)	(0.136)	(0.142)	(0.145)
propiedad _{i,t}	0.260	0.450*	0.418	0.429*	0.257
	(0.281)	(0.262)	(0.263)	(0.260)	(0.278)
exportprogram _{i,t-3}	1.378***				1.325***
	(0.272)				(0.293)
innprog _{i,t-3}		0.315			-0.0833
		(0.242)			(0.266)
bussprog _{i,t-3}			0.287		-0.0658
			(0.217)		(0.239)
assisprog _{i,t-3}				0.740**	0.403
				(0.312)	(0.300)
Regiones	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Industria	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
observaciones	335	334	335	335	334
Pseudo R2	0.353	0.248	0.248	0.270	0.360
Log pseudolikelihood	-79.26	-91.99	-92.15	-89.48	-78.32

Errores estándar en paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Variable dependiente dicotómica, toma valor 1 si la empresa exporta en el año t y toma valor 0 si no exporta en el año t .

Fuente: Banco Mundial (2016).

De modo complementario se plantea analizar la consecuencia de estos programas midiendo su impacto no sobre la probabilidad de exportar de las empresas, si no del porcentaje exportado por estas, lo que se conoce como intensidad exportadora.

Para esto la ecuación propuesta es la siguiente;

$$\begin{aligned}
 pexp = & \\
 & \beta_0 + \beta_1 \ln(\text{tamaño}_{i,t}) + \beta_2 \ln(\text{edad}_{i,t}) + \beta_3 \ln(\text{propiedad}_{i,t}) + \\
 & \beta_4(\text{exportprogram}_{i,t-3}) + \beta_5(\text{innprog}_{i,t-3}) + \beta_6(\text{bussprog}_{i,t-3}) + \\
 & \beta_7(\text{assisprog}_{i,t-3}) + \gamma_k + \delta_r + u_{i,t} > 0 \quad (2)
 \end{aligned}$$

Donde:

$Pexp$ = es la variable dependiente que utiliza el porcentaje de las ventas de las empresas que se destina a la exportación, conocido con el concepto de: intensidad exportadora.

A excepción de la variable dependiente el resto de variables son iguales a las recogidas en la ecuación (1).

En este caso se utiliza como método de estimación un modelo Tobit censurado de 0 a 100.

En la Tabla 4.3, observamos el resultado obtenido de la estimación de la ecuación (2) usando el modelo Tobit. En éste caso la variable dependiente hace referencia a la intensidad exportadora, es decir; al porcentaje de las ventas que las empresas realizan en el exterior sobre las ventas totales. Con esta estimación lo que se pretende es analizar si efectivamente aquellas empresas que han participado en los últimos tres años en programas de fomento de las exportaciones son aquellas que en el año inicial 2010 muestran porcentajes de exportación más altos.

Lo que obtenemos al analizar éste resultado es similar en dos variables al obtenido en la Tabla 4.2; la una es en cuanto al tamaño que sigue siendo una variable determinante a excepción cuando se introduce la variable de participación en algún programa estatal *exportprogram* (columna 1), y la otra es en la edad que no es estadísticamente significativo. A diferencia de que la empresa tenga parte de propiedad extranjera no afecta la intensidad exportadora, es decir; si es un determinante para exportar pero no en el volumen sobre el total de facturación.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

En la tabla 4.3, también se aprecia que las empresas que han participado en los últimos tres años en programas estatales de fomento de las exportaciones son las que en el año t (2010) muestran un mayor grado de apertura de sus ventas al exterior que las que no lo hicieron y nuevamente aparece que al incluir todos los programas juntos, éste programa (*exportprogram*) recoge todo el efecto positivo de la intensidad exportadora (columna 5)

En cuanto a la participación en los programas de innovación empresarial, de fomento a la creación de alianzas con clientes y proveedores, y el programa de Asistencia técnica, no afectan en la intensidad exportadora.

Tabla 4. 3 Consecuencias en la intensidad exportadora. En base al Modelo Tobit

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Intamaño _{i,t}	0.774 (0.546)	1.166** (0.570)	0.981* (0.559)	1.048* (0.559)	0.868 (0.559)
Inedad _{i,t}	-0.175 (0.960)	-0.297 (0.989)	-0.283 (0.981)	-0.259 (0.984)	-0.234 (0.961)
propiedad _{i,t}	-0.512 (1.947)	0.427 (1.991)	0.206 (1.984)	0.258 (1.996)	-0.622 (1.955)
exportprogram _{i,t-3}	9.238*** (2.133)				9.326*** (2.191)
innprog _{i,t-3}		-0.751 (1.528)			-2.544 (1.615)
bussprog _{i,t-3}			2.100 (1.460)		1.609 (1.512)
assisprog _{i,t-3}				1.078 (1.657)	0.578 (1.692)
Regiones	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Industria	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	364	363	364	364	363
Log Likelihood	-1445	-1451	-1453	-1454	-1440

Errores estándar robustos en paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Variable dependiente: porcentaje de exportaciones sobre las ventas totales. Variable dependiente censurada de 0 a 100.

Fuente: Banco Mundial (2016).

Hemos visto cómo efectivamente el participar en los programas establecidos por el gobierno de Ecuador para ayudar a las empresas a vender sus productos en los mercados extranjeros ha tenido un buen resultado, ya que se incrementa la probabilidad de exportar y también incrementar el volumen de ventas al exterior respecto a las ventas nacionales. Esto resulta positivo puesto que de éste modo las empresas ecuatorianas no dependen únicamente de la evolución del mercado nacional si no que esto les permite diversificar sus productos, mercados y por tanto su riesgo.

4.4.2 Determinantes a la hora de que una empresa valore positivamente participar en un futuro en estos programas de exportación.

Otro tema de interés a analizar para cualquier país que esté realizando este tipo de iniciativas públicas para incentivar a sus empresas a internacionalizarse, es analizar qué aspectos determinan que una empresa quiera participar en un futuro en este tipo de programas estatales de apoyo a las exportaciones, ya que se sabe que es difícil para la administración pública hacer que las empresas participen de los mismos.

Para llevar a cabo este análisis se utiliza la siguiente ecuación;

$$Pr(\text{exportprogram}_{i,t+3} = 1) = Pr(\beta_0 + \beta_1 \ln(\text{tamaño}_{i,t}) + \beta_2 \ln(\text{edad}_{i,t}) + \beta_3 \ln(\text{propiedad}_{i,t}) + \beta_4(\text{exportprogram}_{i,t-3}) + \beta_5(\text{innprog}_{i,t-3}) + \beta_6(\text{bussprog}_{i,t-3}) + \beta_7(\text{assisprog}_{i,t-3}) + \beta_8(xo_{i,t}) + \beta_7(mo_{i,t}) + \beta_7(xm_{i,t}) + \gamma k + \delta r + u_{i,t} > 0) \quad (3)$$

Donde:

$Pr(\text{exportprogram}_{i,t+3} = 1)$ = es la variable dependiente, misma que es una variable dicotómica que toma valor 1 si la empresa declara que quiere participar en un programa de apoyo a la exportación dentro de los próximos tres años y 0 en caso contrario.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

El resto de variables de control son las ya utilizadas en la ecuación (1) y (2), a excepción de las siguientes variables dicotómicas:

$xo_{i,t}$ = empresas de exportación. Toma el valor de 1 si solamente exporta y 0 caso contrario.

$mo_{i,t}$ = empresas de importación. Toma el valor de 1 si solamente importa y 0 caso contrario

$xm_{i,t}$ = empresas que exportan e importan a la vez. Toma el valor de 1 si realiza ambas actividades a la vez.⁵¹

Estas variables resultan de especial interés ya que por ejemplo, si el hecho de que una empresa de importación al momento esté participando en los mercados internacionales y puede ser que desee mejorar su posición o bien empezar una actividad de exportación, y además, nos permite comparar con aquellas empresas que solamente se dedican al mercado ecuatoriano, ya que ha sido esta categoría la que se ha usado como grupo de control.

La Tabla 4.4 que viene a continuación, muestra los resultados de éste análisis, donde se ha analizado las variables que determinan que las empresas expresan su deseo de participar en los próximos tres años en los programas de exportaciones facilitados por el gobierno ecuatoriano.

Como puede extraerse del análisis realizado, la variable tamaño en esta ocasión no es importante, a excepción cuando se introduce la variable de fomento de alianzas con proveedores y clientes (columna 3). Por otro lado, las empresas que declaran que quieren participar en el futuro de dichos programas son empresa jóvenes, ya que la variable edad aparece con signo negativo y resulta estadísticamente significativa.

⁵¹ Esto no excluye que las empresas vendan también en el mercado domestico además del internacional.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Otro aspecto importante es el haber participado ya en años anteriores en programas de fomento a la exportación, puesto que la variable $exportprogram_{i,t-3}$ aparece positivamente correlacionada y es estadísticamente significativa, y lo es también cuando se juntan todos los programas (columna 5).

Del mismo modo, se aprecia que es estadísticamente significativo, el haber participado en los programa de apoyo a la innovación empresarial y programas de ayuda a la creación de alianzas empresariales con clientes o proveedores, también aparece como un determinante a la hora de que las empresas ecuatorianas quieran participar en el futuro de programas de ayuda a la exportación.

Resulta curioso ver como las variables que recogen la descripción (perfil) internacional de las empresas en exportadoras, importadoras y ambas a la vez, nos muestra que comparándolo con el grupo de control, que en este caso resultan ser las empresas que no están o no participan del comercio internacional, sean las empresas que muestren mayor interés por este tipo de programas de ayuda a la exportación, es decir; son las empresas que ya están presentes en los mercados internacionales las que se interesan en realizar programas de ayuda, bien sean empresas que solamente exportan $xo_{i,t}$; que solamente importan $mo_{i,t}$; o aquellas que realizan ambas actividades a la vez $xm_{i,t}$

Tabla 4. 4 Variables que determinan el deseo de participar en programas de PEPE, en el futuro. Resultados en base al Modelo Probit.

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
ltamaño _{i,t}	0.162 (0.151)	0.158 (0.147)	0.246* (0.142)	0.213 (0.139)	0.0991 (0.162)
ledad _{i,t}	-0.610** (0.269)	-0.607** (0.282)	-0.487* (0.277)	-0.511* (0.266)	-0.781*** (0.303)
propiedad _{i,t}	-0.0531 (0.483)	0.306 (0.423)	0.143 (0.414)	0.207 (0.402)	-0.0386 (0.513)
exportprogram _{i,t-3}	1.917*** (0.411)				2.130*** (0.511)
innprog _{i,t-3}		0.629* (0.365)			0.417 (0.414)
bussprog _{i,t-3}			0.560* (0.325)		0.462 (0.399)
assisprog _{i,t-3}				0.348 (0.374)	-0.482 (0.418)
xO _{i,t}	2.967*** (1.009)	2.273** (0.939)	1.839* (0.956)	1.980** (0.945)	3.556*** (1.111)
mo _{i,t}	1.482*** (0.570)	1.224** (0.509)	1.114** (0.465)	1.091** (0.483)	1.801*** (0.633)
xm _{i,t}	1.848*** (0.634)	2.008*** (0.519)	1.861*** (0.496)	1.795*** (0.504)	2.408*** (0.719)
Regiones	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Industria	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
observaciones	90	89	90	90	89
Pseudo R2	0.418	0.306	0.282	0.267	0.473
Log pseudolikelihood	-36.30	-42.78	-44.76	-45.73	-32.49

Errores estándar robustos en paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

La variable dependiente toma valor 1, si la empresa declara que quiere participar en programas de fomento de las exportaciones dentro de los próximos tres años, 0 en caso contrario.

Fuente: Banco Mundial (2016)

4.4.3 Análisis de las PEPE en América Latina y Caribe.

Los países de ALC, han llevado a cabo PEPE, y ahora podemos ver qué sucede a nivel general en dicha región y analizar si estos programas han tenido un impacto real en las empresas de ALC en los mercados internacionales. Para ello, hemos repetido las estimaciones realizadas para el caso de Ecuador, pero usando datos de 15 países, estos son: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua,

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Venezuela. En este caso en lugar de controlar por la región y la industria, hemos controlado por país y por tipo de industria.

En los resultados de la tabla 4.5; se aprecia que las empresas de mayor tamaño, las que tienen más años de funcionamiento (edad) y aquellas que tienen participación de capital extranjero tienen mayor probabilidad de exportar que las pequeñas, las empresas más jóvenes o aquellas que son exclusivamente de capital nacional.

También se aprecia cómo el haber participado en los últimos tres años en alguno de los cuatro programas (exportprogram, innprog, bussprog y assisprog) incrementa la probabilidad de exportar de las empresas de ALC. Lo que pone de manifiesto también es que estos programas podrían estar mejorando la competitividad de las empresas a la hora de participar de los mercados extranjeros (como lo manifiestan Lederman et al, 2009; Hayakawa et, al, 2011; para otros países), aunque para poder afirmarlo necesitaríamos de un análisis en mayor detalle que analice su impacto sobre la productividad de las empresas participantes.

Tabla 4. 5 Probabilidad de exportar de los países de ALC. Modelo Probit.

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
ltamaño _{i,t}	0.301*** (0.0137)	0.343*** (0.0133)	0.344*** (0.0131)	0.335*** (0.0135)	0.303*** (0.0143)
ledad _{i,t}	0.0500** (0.0248)	0.0462* (0.0237)	0.0498** (0.0236)	0.0495** (0.0236)	0.0512** (0.0248)
propiedad _{i,t}	0.560*** (0.0526)	0.569*** (0.0499)	0.560*** (0.0500)	0.558*** (0.0496)	0.563*** (0.0530)
exportprogram _{i,t-3}	1.072*** (0.0412)				1.083*** (0.0437)
innprog _{i,t-3}		0.135*** (0.0358)			-0.0955** (0.0412)
bussprog _{i,t-3}			0.178*** (0.0360)		-0.0172 (0.0408)
assisprog _{i,t-3}				0.216*** (0.0383)	0.0569 (0.0430)
constante	-2.693*** (0.814)	-2.670*** (0.677)	-2.703*** (0.710)	-2.736*** (0.724)	-2.659*** (0.848)
Pais	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Industria	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
observaciones	8,692	8,694	8,697	8,713	8,616
Pseudo R2	0.337	0.263	0.264	0.266	0.336
Log pseudolikelihood	-3184	-3533	-3537	-3536	-3161

Errores estándar en paréntesis. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Variable dependiente dicotómica, toma valor 1, si la empresa exporta en el año t y toma valor 0 si no exporta en el año t.
Fuente: Banco Mundial (2016).

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

En la Tabla 4.6, analizamos el efecto que tiene el haber participado en los programas de fomento de las exportaciones en esta región, con la intensidad exportadora.

Observamos que el tamaño es importante en la participación de todos los programas, y que las empresas que cuentan con más años de experiencia son las que menor porcentaje de exportaciones presentan respecto al volumen total de ventas, es decir; están más centradas en los mercados internos de sus países. En cuanto a la participación de propiedad extranjera en las empresas, sucede lo mismo que en el tamaño, es estadísticamente significativo en las empresas que tienen un mayor componente de participación de capital extranjero, en la intensidad exportadora, y lo es cuando las empresas usan cualquier tipo de programas.

Por otro lado, observamos que el haber participado en años anteriores en programas de asistencia técnica, no afecta al porcentaje de exportaciones, sino que lo hace solamente incrementando la probabilidad de exportar.

Tabla 4. 6 Programas de PEPE e Intensidad exportadora en las empresas de los países ALC. Modelo Tobit.

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
ltamaño _{i,t}	2.001*** (0.149)	2.773*** (0.155)	2.768*** (0.154)	2.771*** (0.157)	2.157*** (0.156)
ledad _{i,t}	-1.418*** (0.273)	-1.367*** (0.283)	-1.324*** (0.283)	-1.286*** (0.283)	-1.408*** (0.274)
propiedad _{i,t}	7.690*** (0.632)	8.499*** (0.655)	8.456*** (0.655)	8.474*** (0.654)	7.821*** (0.634)
exportprogram _{i,t-3}	13.71*** (0.528)				14.09*** (0.549)
innprog _{i,t-3}		0.829* (0.438)			-1.078** (0.462)
bussprog _{i,t-3}			1.341*** (0.442)		-0.351 (0.458)
assisprog _{i,t-3}				0.617 (0.455)	-0.959** (0.472)
constante	-2.620 (1.757)	-3.844** (1.843)	-4.173** (1.836)	-3.953** (1.840)	-1.319 (1.790)
País	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Industria	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	8,692	8,694	8,697	8,713	8,616
Log Likelihood	-37430	-37761	-37770	-37831	-37087

Errores estándar en paréntesis.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Variable dependiente = porcentaje de exportaciones sobre las ventas totales = intensidad exportadora.

Variable dependiente censurada de 0 a 100.

Fuente: Banco Mundial (2016).

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Finalmente, en la Tabla 4.7 se muestran los resultados obtenidos del modelo Probit para analizar que probabilidad existe, de que una empresa latinoamericana participe en el futuro en los programas estatales de promoción de las exportaciones propuestos por los países de la región.

En este caso vemos como las empresas de mayor tamaño, tienen interés de participar en futuros programas de apoyo a la exportación. De la misma manera, se aprecia que son las empresas más jóvenes y también las que tienen menor peso de capital extranjero, son las empresas que tienen una mayor probabilidad de participar en un futuro en estos programas de ayuda.

También se destaca que, el haber participado de algún programa de ayuda estatal (*exportprogram; innporg; bussprogram; assisprog*) también incrementa la probabilidad de participar en un futuro en programas de apoyo a la exportación, al igual que el haber participado de éste en los últimos tres años.

Finalmente, y al igual que sucede con Ecuador, son las empresas ya internacionalizadas (*exportadoras, importadoras y ambas a la vez*), las empresas que están dispuestas a seguir con los programas de PEPE.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Tabla 4. 7 Variables que determinan el deseo de participar en programas de PEPE, en el futuro. Resultados en base al Modelo Probit..

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Itamaño _{i,t}	0.0376*	0.0515***	0.0687***	0.0486**	0.00170
	(0.0216)	(0.0198)	(0.0195)	(0.0198)	(0.0226)
ledad _{i,t}	-0.125***	-0.118***	-0.107***	-0.110***	-0.127***
	(0.0353)	(0.0308)	(0.0307)	(0.0307)	(0.0357)
propiedad _{i,t}	-0.391***	-0.294***	-0.317***	-0.318***	-0.410***
	(0.0770)	(0.0661)	(0.0662)	(0.0655)	(0.0774)
exportprogram _{i,t-3}	2.073***				1.982***
	(0.0853)				(0.0866)
innprog _{i,t-3}		0.478***			0.211***
		(0.0454)			(0.0548)
bussprog _{i,t-3}			0.434***		0.143***
			(0.0455)		(0.0546)
assisprog _{i,t-3}				0.436***	0.177***
				(0.0471)	(0.0551)
xo _{i,t}	0.411***	0.844***	0.825***	0.815***	0.428***
	(0.120)	(0.100)	(0.0999)	(0.0996)	(0.122)
mo _{i,t}	0.0130	0.108*	0.107*	0.0781	-0.000428
	(0.0642)	(0.0594)	(0.0591)	(0.0595)	(0.0652)
xm _{i,t}	0.254***	0.713***	0.694***	0.698***	0.263***
	(0.0766)	(0.0657)	(0.0657)	(0.0653)	(0.0774)
País	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Industria	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
constante	-0.524	-0.679	-0.959	-0.921	-0.668
	(0.720)	(0.711)	(0.678)	(0.708)	(0.712)
observaciones	3,871	3,863	3,868	3,869	3,841
Pseudo R2	0.285	0.119	0.115	0.113	0.293
Log pseudolikelihood	-1888	-2323	-2336	-2341	-1852

Errores estándar robustos en paréntesis.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

La variable dependiente toma valor 1, si la empresa declara que quiere participar en programas de fomento de las exportaciones dentro de los próximos tres años, 0 en caso contrario.

Fuente: Banco Mundial (2016).

4.5. Conclusiones.

La mejora de las exportaciones es una de las principales apuestas de crecimiento de los países industrializados y no industrializados. Ecuador ha sido uno de los países que ha apostado en los últimos años por un nuevo modelo económico-social donde se incluye la apertura comercial y el crecimiento de las exportaciones como un instrumento para el cambio del patrón de especialización productiva, dejando de producir esencialmente productos primarios o manufacturas basadas en recursos naturales a otros de mayor valor añadido, tal y como quedó recogido en las estrategias de los Planes de Desarrollo denominados Planes del Buen Vivir (SENPLADES 2009, y 2016)

Este trabajo pretende ser un primer análisis del primer Plan de Desarrollo en el país con relación a las exportaciones, con el objetivo de analizar si las empresas que participaron de los programas de fomento de las exportaciones vieron mejorada su capacidad exportadora o no. Así como determinar qué características tienen las empresas que quieren participar en éste tipo de programas.

Los resultados obtenidos ponen de manifiesto cómo efectivamente éste tipo de programas han servido para fomentar el comportamiento exportador de las empresas ecuatorianas tanto porque incrementa la probabilidad de estas a la hora de exportar como en el porcentaje exportado.

Del mismo modo se obtiene que las empresas que quieren participar de estos programas son empresas que ya están presentes en los mercados internacionales y son las empresas exportadoras, importadoras y ambas a la vez, y el hecho de haber participado en otros programas en años anteriores, tanto programas de fomento de la exportación como otro

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

tipo de programas gubernamentales relacionados con la mejora de la competitividad empresarial, hace que las empresas estén más dispuestas a participar en programas de fomento de las exportaciones en años próximos. También se concluye que las empresas más jóvenes son aquellas más abiertas a participar en estos programas.

Al comparar estos datos con el efecto total de las PEPE llevadas a cabo en ALC se observa que igualmente las empresas que han participado de programas de fomento a la exportación han visto mejorada su capacidad exportadora tanto incrementado su probabilidad de exportar como el porcentaje de ventas destinado a mercados internacionales y que las empresas que pretenden participar en futuras ediciones de estos programas, son empresas que ya han participado de otros programas tanto de exportación como de otros programas de mejora empresarial y que cuentan con experiencia en los mercados internacionales independientemente de si son exportadores, importadores o ambos a la vez.

Así pues, las PEPE han conseguido en este periodo su objetivo de incrementar la competencia exportadora de las empresas ecuatorianas. Donde el principal reto está, en intentar llegar a las empresas que solamente se dedican al mercado interno, ya que son estas empresas domésticas quienes no han mostrado interés en participar de dichos programas. Así pues el gobierno ecuatoriano debe trabajar de forma intensa para hacer llegar a estas empresas, la información necesaria de los programas y explicar las posibles ventajas para las empresas que decidan iniciarse en los mercados internacionales a través de la exportación de sus productos.

El presente estudio cómo se ha señalado anteriormente solamente es una primera aproximación sobre el efectos de las PEPE en conseguir su objetivo, y muestra una serie de

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

limitaciones propias del uso de datos de corte transversal, por lo que señalamos la importancia de trabajar en la recopilación de datos, especialmente datos de panel para poder mejorar la calidad de futuras investigaciones.

4.6. Referencias bibliográficas.

Alonso, J.A. (1994). El proceso de internacionalización de la empresa. Información Comercial Española. *Revista de Economía*, 725,127-143.

Álvarez, R. (2004). Sources of export success in small and medium-sized enterprises: the impact of public programs. *International Business Review*. 13, 3, pp. 383-400

Archer, S. H. and Maser, S. M. (1989). State export promotion for economic development. *Economic Development Quarterly*, 3(3), 235–42.

Artopoulos Alejandro, Daniel Friel y Juan Carlos Hallak (2014). Levantando el velo doméstico: el desafío de exportar bienes diferenciados a países desarrollados. *Desarrollo Económico*, vol. 53, Nº 211 (enero-abril). Pp. 285-311.

Asamblea Nacional (2016). En: www.asambleanacional.gob.ec Abril.

Ayob, A. H., & Freixanet, J. (2014). Insights into public export promotion programs in an emerging economy: The case of Malaysian SMEs. *Evaluation and Program Planning*, 46, pp. 38-46.

Bahmani-Oskooee Mohsen and Ilir Miteza (2006). Are Devaluations Contractionary? *Economic Issues*. (Vol. 11), Part 1. Evidence from Panel Cointegration.

Banco Central (2015). En: <http://www.bce.fin.ec> Noviembre.

Banco Mundial (1993). *El Milagro de Asia Oriental. El crecimiento económico y las políticas oficiales*. Informe del Banco Mundial sobre las investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Washinton, D.C.

Banco Mundial (2016). En: <http://www.enterprisesurveys.org/data> Enero.

Baez René (1992). *Ecuador: ¿genocidio económico o vía democrática?* 1a ed. Quito, Corporación Editora Nacional.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Baumann, R; Canuto, O. y Gonçalves, R. (2004). *Economía Internacional – Teoría e experiência brasileira*. Rio de Janeiro: Campus.

Belloc Marianna and Michele Di Maio (2011). Survey of the Literature on Successful Strategies and Practices for Export Promotion by Developing Countries. International Growth Center. Working Paper. June.

Bekerman Marta y Pablo Sirlin (1996). La estrategia Exportadora de Corea del Sur. Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES). *Revista Comercio Exterior*, junio. Pp. 428-435.

Bernard Andrew, Jonathan Eaton, Bradford Jensen and Samuel Kortum (2003) ‘Plants and Productivity in International Trade’, *American Economic Review* 93: 1268-90.

Bernard, A.B. y Jensen, J. (1995). *Exporters, Jobs, and Wages in U.S Manufacturing: 1976-1987*, Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics, pp. 67-119.

Bitar Sergio (1988). El nuevo enfoque liberalizador-privatizador. En: Neoliberalismo versus neoestructuralismo en América Latina. *Revista de la CEPAL*. # 34. Chile. Abril.

Buettner, Thiess and Martin Ruf (2007). *Tax Incentives and the Location of FDI: Evidence From a Panel of German Multinationals*, *International Tax and Public Finance* 14, 151-164.

Bustelo Pablo (1999). Las peculiaridades de Asia oriental: desarrollo económico, crisis financieras y perspectivas en el siglo XXI. *SIP-Centro Pignatelli*. Zaragoza, enero.

Bustillos Ricardo (2002): Una visión general de la evolución reciente en la política española de fomento de la internacionalización. *Boletín Económico de ICE* número 2.455, mayo, páginas 7-27, Madrid.

CEPAL (2008). *La transformación productiva 20 años después*. Viejos problemas nuevas oportunidades. Naciones Unidas • Santiago de Chile. Mayo.

CEPAL (2012). *La economía coreana Seis décadas de crecimiento y desarrollo*. Naciones Unidas. Santiago de Chile. Julio.

Czinkota, M. R. (2002). Export promotion: A framework for finding opportunity in change. *Thunderbird International Business Review*. 44(3), 315-324

Calderón, H. and Fayos, T. (2004), “Análisis de la relación entre el compromiso exportador y las ayudas a la internacionalización de las empresas”, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* , Vol. 10 No. 2, pp. 2010-2220.

Calof, J. L. (1994). The relationship between firm size and export behavior revisited. *Journal of International Business Studies*, 25(2), 367-387.

Carballo Jerónimo y Volpe Martincus, C. (2010a) ‘Beyond the average effects: The distributional impacts of export promotion programs in developing countries’, *Journal of Development Economics*, Vol. 92, No. 2, pp.201–214.

Carballo Jerónimo y Christian Volpe (2010b). Entering new country and product markets: does export promotion help? Inter-American Development Bank. IDB Working Paper Series; 203.

Chou, W.L. and C. C. Chao (2001) “Are Currency Depreciations Effective? A Panel Unit Root Test,”. *Economics Letters* 72, 19-25.

Cuyvers L. & M. Dumont (2008). Export opportunities and export promotion activities in Belgium: Is there any connection?. *Review of Business and Economics*. January. Pp. 69-92.

Dana Leo, Sam Grimwood and Gerard William (2009). Export incentives and international entrepreneurship in New Zealand firms. *J. International Business and Entrepreneurship Development*, Vol. 4, Nos. 1-5.

Defever Fabrice and Alejandro Riaño (2012). “China's Pure Exporter Subsidies”. CentrePiece Summer. Centre For Economic Performance CEP. Discussion Paper. No. 1182.

Delvin Robert y Graciela Moguillansky (2009). Alianzas Público-privadas. Para una visión estratégica del desarrollo. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Colección Documentos de proyectos*. LC/W.283. Santiago de Chile. Noviembre.

De Noble, Alex F., Castaldi, Richard M., and Moliver, Donald M. (1989). Export Intermediaries: Small Business Perceptions of Services and Performance. *Journal of Small Business Management*, April: 33-41.

Devereux, M. and R. Griffith (1998), Taxes and the location of production, evidence from a panel of US multinationals, *Journal of Public Economics* 68, 335-367

Dewit Gerda (1996). "Export Insurance Subsidisation: Risk Coverage, Strategic Export Promotion or Aid? Working Papers 9611, Business School - Economics, University of Glasgow.

De Wulf, L. (1978) 'Fiscal incentives for industrial exports in developing countries', *National Tax Journal*. (Vol. 31), No. 1, pp.45-52.

Diamantopoulos, A., Schlegelmilch, B.B. and Tse, K.Y. (1993), "Understanding the role of export marketing assistance: empirical evidence and research needs", *European Journal of Marketing*, vol. 27, no. 4, pp. 5-18.

DeRemer David (2013). The Evolution of International Subsidy Rules. ECARES Working Paper 2013-45, December.

Fang, WenShwo; Lai, YiHao; and Miller, Stephen M (2005). "Export Promotion through Exchange Rate Policy: Exchange Rate Depreciation or Stabilization?". Economics Working Papers. Paper 200507.

Flatters, Frank (1999), "Export Facilitation in Indonesia," background paper prepared for Harvard Institute for International Development, October.

FMI (2016). Recuperado en: <http://www.imf.org/external/data.htm>

Francis, J. & Collins-Dodd, C. (2004). Impact of export promotion programs on firm competencies, strategies and performance – The case of Canadian high-tech SMEs. *International Marketing Review*, 4(5), 474-495.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Gallo Andrés, Christian Volpe Martincus, Jerónimo Carballo (2010). The impact of export promotion institutions on trade : is it the intensive or the extensive margin?. Inter-American Development Bank. IDB. Working Paper Series No. IDB-WP-199. August.

Gallo Andrés, Christian Volpe Martincus, Jerónimo Carballo (2012). Public programs to promote firms' exports in developing countries : are there heterogeneous effects by size categories? *Applied Economics*, 44(4), 471-491.

Guías (2015). Instituciones regionales autónomas. No. 15. Madrid.

Hallak, Juan Carlos & Sivadasan, Jagadeesh, 2013. Product and process productivity: Implications for quality choice and conditional exporter premia. *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 91(1), pages 53-67.

Han, H., y Rhee, H. (2012). *Policy recommendations for Ecuador Export promotion, industrialization and capacity building*. Knowledge Sharing Program.

Haque Nadeem y Kemal Ali (2007). Impact of Export Subsidies on Pakistan's Exports. Pakistan Institute of Development Economics. PIDE Working Paper. 2007-26.

Hayakawa Kazunobu, Hyun-Hoon Lee, and DongHyun Parque (2011). Do export Promotion Agencies Increases Export? Institute of Developing Economies (IDE). Discussion Paper No. 313. October.

Helmers Christian and Natalia Trofimenko (2009). Kiel Institute for the World Economy. Working Paper No. 1476. January.

Hernández Iván (2010). The discovery of new export products in Ecuador / Iván Hernández, et al. IDB working paper series; 165.

Hesse Heiko (2008). Export Diversification and Economic Growth. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank on behalf of the Commission on Growth and Development. Working Paper No. 21.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Hoseein Seyed (2012). The effect of export promotion programmes on export performance: evidence from Iranian food Manufacturers. *Int. J. Business and Globalization*, Vol. 9, No. 2. Pp.122-133.

Howell H. Zee & Vito Tanzi, 2001. Tax Policy for Developing Countries. *IMF Economic Issues* 27, International Monetary Fund.

Jatuliavičienė Gražina and Marija Kučinskienė (2012). Export promotion changes of SME's for export expansion directions development in Lithuania. *Regional Formation & Development Studies*, Issue 6, No 1., pp 47-59.

Jenkins Glenn and Chun-Yan Kuo (2002). Information, Corruption, and Measures for the Promotion of Manufactured Exports. Paper presented at the Tenth Annual Villa Colombella Group Conference. September 4-7.

Jindal Gitanjali and Kamlesh Gakhar (2015). Export Promotion Programs and Exporters Performance, Strategies and Competencies: A Review. *International Journal of Research in Management, Science & Technology*. Vol. 3, No. 4, December.

Jordana Jacint, Christian Volpe Martincus and Andrés Gallo (2010). Export Promotion Organizations in Latin America and the Caribbean: An Institutional Portrait. Inter-American Development Bank. IDB Working Paper Series No. IDB-WP-198.

Jumaat Abdul, Jasmani Binti (2006). The Effectiveness of Government Export Assistance Programs on Malaysia Small & Medium Enterprises (SMEs). *Problems and Perspectives in Management*, January.

Kang K. (2011). *Overseas network of export promotion agency and export performance: the Korean case*. Contemporary economic policy (vol 29), No. 2, p. 274-283.

Kerr William (2007). Introduction to trade policy. In: William A. Kerr Kerr William and James Gaisford editors. *Handbook on international trade policy*. Edition first. Northampton-Reino Unido. Editorial Cheltenham.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Khadka, Rup (1999), "A Survey of the Customs and Tax Facilities in Thailand," background paper prepared for Harvard Institute for International Development. July.

Larrea Carlos (1991). *Industria, Estructura Agraria y Migraciones Internas en el Ecuador: 1950-1982*. Folleto editado por FLACSO-Ecuador.

Larrea Carlos. (1997a). Pobreza, Inequidad y Desarrollo en el Ecuador Contemporáneo." *Revista Economía y Humanismo* No 2. Tercer trimestre.

Larrea Carlos (1997b). Ajuste Estructural, Distribución del ingreso y empleo en el Ecuador. *Rev. Economía y Humanismo* No 2, Primer Trimestre.

Lederman, D., Olarreaga, M., & Payton, L., (2006), "Export promotion agencies: what Works and what does not", *Trade Note 30*, World Bank group, Washington D.C.

Lederman Daniel, Marcelo Olarreaga and Lucy Payton (2009). Resums. World Bank. Policy Research Working Paper 5125. November.

Llias Shayerah. Coordinator (2013). *U.S. Government Agencies Involved in Export Promotion: Overview and Issues for Congress*. Congressional Research Service. January. Report. 7-5700

Madsen T. K. (1987). "Empirical export performance studies: a review of conceptualizations and findings". *Advances in International Marketing*, vol, 2, pp. 177-198.

Mah Jai (2011). "Export Promotion Policies, Export Composition and Economic Development of Korea" In: *The Law and Development Review*, Vol. 4, issue 2, pages 3-27.

Manera Jaime y Mónica Martín del peso (2006). "Percepción de los instrumentos de promoción comercial de apoyo a la internacionalización de las empresas en las comunidades autónomas de España". *Tribuna de Economía*. ICE. Enero-Febrero. No. 828.

Miner William (2007). Modern history of trade policy. In: William A. Kerr Kerr William and James Gaisford editors. *Handbook on international trade policy*. Edition first. Northampton-Reino Unido. Cheltenham.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Miocevic Dario (2013). Exploring Export Promotion Policy from. a Justice Perspective: A Case Study. *Journal of Macromarketing*. January. 33(4) 342-353.

Monteiro Tatiana, Maria do Rosário Moreira, and Paulo Sousa (2013). Relationship between Firm Size and Export Performance: An Exploratory Analysis. *Economics and Management Research Projects*. An International Journal. 3(1), 9:23.

Myro Rafael (2013). La Política de Internacionalización de la Empresa Española. *Revista Economía Industrial*. No. 387. Págs. 119-130.

Naidu, G. M. et al. (1997). An export promotion model for India: Implications for public policy. *International business review*, v. 6, n. 2, p. 113-125.

Naughton Barry (2007). *The Chinese Economy: Transitions and Growth*. Cambridge, Massachusetts. MIT Press.

Nicita Alessandro (2013). Exchange Rates, International Trade and Trade Policies. Policy Issues in International Trade and Commodities. *Study series* No. 56. UNCTAD.

Nogues Julio (1989). "Latin America's Experience with Export Subsidies," Working Paper 182. World Bank. Working Papers Series.

Ochoa, Pablo (1998). Políticas e instrumentos de promoción de exportaciones en Colombia. En: *Integración y Comercio / INTAL*; BID. Buenos Aires. (Vol. 2), No. 4-5. P. 147-160.

Organización Mundial del Comercio (OMC 2016). Recuperado en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/scm_s/scm_s.htm junio.

Panagariya Arvind (2000). Evaluating the Case for Export Subsidies. Policy Research Working Paper. January.

Peña-Vinces Jesús y Rafael Triguero (2011). Modelo de Competitividad Internacional de la Empresa: *En economías en Desarrollo y/o Emergentes de Latinoamérica*. 1a ed. Madrid. EOI. Business School.

Piedras Camacho F. Y Pons Vigués A. (2012): El modelo de apoyo a la internacionalización de la empresa española: análisis y propuestas. *Instituto de la Empresa Familiar*, documento 167. Diciembre.

Rodrik, D., (1993). Taking Trade Policy Seriously: Export Subsidization as a Case Study in Policy Effectiveness. NBER Working Paper No. 4567

Senplades (2015). Plan Nacional del Buen Vivir 2007-2103. Recuperado en: <http://plan.senplades.gob.ec/web/guest/inicio>. Noviembre

Schmidt Flávia de Holanda and Jorge Ferreira da Silva (2015). Export Assistance: a literature review and challenges for future research. Institute for Applied Economic Research. IPEA-Brasilia. Discussion paper No. 191.

Stiglitz Joseph (1997). Algunas enseñanzas del milagro del Este asiático”. *Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales*. IDES, Buenos Aires, vol. 37, N° 147, octubre-diciembre. Pp. 323-349.

Seringhaus Rolf and Philip J. Rosson (1998). Management and performance of international trade fair exhibitors: government stands vs independent stands. *International Marketing Review*. Vol. 15 No. 5, pp. 398-412.

Seringhaus, F.H.R. and Botschen, G. (1991). Cross-national comparison of export promotion services: the views of Canadian and Austrian companies, *Journal of International Business Studies* (vol. 22), no. 1, pp. 115-133.

Shamsuddoha, A., Ali, M. Y., & Ndubisi, N. O. (2009). A Conceptualisation of Direct And Indirect Impact of Export Promotion Programs on Export Performance of Smes And Entrepreneurial Ventures. *International Journal of Entrepreneurship*, 13, 87–106.

Sierra Gonzalez, Jaime Humberto (2009). Assessing exporting culture in Colombian SMEs: a look at the Export Promotion Program (EPP). *Cuadernos. Adm.* (Vol.22), n.39, pp. 99-134.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Srinivasan P. and Kalaivani M. (2013). Exchange Rate Volatility and Export Growth in India: An Empirical Investigation. MPRA Paper No. 43828, posted 16. January. UTC

Torija-Zane Edgardo (2012). *Desarrollo industrial y política macroeconómica de los dragones asiáticos: 1950-2010*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Chile. LC/W.491

USAID (2009). A Comparative Study of Export and Investment Promotion in Chile, Malaysia, South Korea and Indonesia. *Indonesian Trade Assistance Project-(ITAP)*. Deliverable for Project Task No. 1. United States Agency for International Development. September.

U.S. Department of Commerce (2013). *The role of export in the United States Economy*. An economic report of Economics and Statistics Administration/International Trade Administration. May 13.

Ugarteche Oscar (1997). *El Falso dilema América Latina en la Economía Global*. 1a ed. Caracas. Nueva Sociedad.

Van Johannes, Emily Yu and Shenjie Chen (2010). The Impact of Trade Promotion Services on Canadian Exporter Performance. In: *Trade Policy Research* 20 09. Pp. 145-190.

Viola Valeska, María Etchebarne, Luis H. Bustos (2011). Promoción de exportaciones en el ámbito público: su impacto en el desempeño exportador a nivel de la firma. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 47, 2011, 1-17.

Volpe Christian (2010). *Odisea en los mercados internacionales. Una evaluación de la efectividad de la promoción de exportaciones en América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C.

Volpe Christian (2009). *¿Es Efectiva la Promoción de Exportaciones en América Latina y el Caribe?* Curso sobre Políticas Comercial OMC-BID-Gobierno de España. Sector de Integración y Comercio. BID. Montevideo, 30 de Septiembre.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Vos Rob y Mauricio León (2003). Investigación como parte del proyecto: *Export-led economic strategies: Effects on poverty, inequality and growth in Latin America and the Caribbean*, PNUD.

Wang, G. and Olsen, J.E. (2002). Knowledge, performance, and exporter satisfaction: an exploratory study. *Journal of Global Marketing*, 15(3/4), pp. 39-64.

Williamson John (1997). *The Washington Consensus revisited, Economic and social Development into the XXI Century*, Louis Emmerij (comp.) Washington, D.C. Inter-American Development Bank. IDB. The Johns Hopkins University Press.

Wilkinson, T. J. and Brouthers, L. E. (2000), “An evaluation of state sponsored export promotion programs”, *Journal of Business Research*, vol. 47, no. 3, pp. 229-236.

Wilkinson, T., & Brouthers, L. E. (2006). Trade promotion and SME export performance. *International Business Review*, 15(3), 233-252.

Yannopoulos Peter (2010). Export Assistance Programs: Insights from Canadian SMEs. *International Review of Business Research Papers* (Vol. 6) No. 5. November. Pp. 36 – 51.

Zou, S., Andrus, D.M. and Norvell, D.W. (1997). Standardization of international marketing strategy companies in a developing country. *International Marketing Review*, 14.2, pp. 107-123.

4.7.1. Anexos**Anexo 4.7.1.****Tabla a.1. Matriz de correlación (Tetracórica)**

	$\text{exportprogram}_{i,t-3}$	$\text{innprog}_{i,t-3}$	$\text{bussprog}_{i,t-3}$	$\text{assisprog}_{i,t-3}$	$\text{export}\sim 3_{i,t-3}$
$\text{exportprogram}_{i,t-3}$	1				
$\text{innprog}_{i,t-3}$	0.4963*	1			
$\text{bussprog}_{i,t-3}$	0.3965*	0.5327*	1		
$\text{assisprog}_{i,t-3}$	0.3159*	0.5276*	0.3962*	1	
$\text{export}\sim 3_{i,t-3}$	0.8571*	0.3256*	0.2555*	0.1822	1

Significatividad al 0.01