ISSN electrónico 2737-615X

JBS JOURNAL BUSINESS SCIENCE

Correo: jbusinessscience@gmail.com
OJS: https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science/index
Teléfono: +593 99 906 8580

VOLUMEN 2 Nº 1
Enero - Junio 2021
PUBLICACION SEMESTRAL
DISTRIBUCIÓN GRATUITA

Revista Científica Especializada en Ciencias Administrativas

Revista Especializada en el Campo Amplio de la Administración

Público Objetivo: Está dirigida a Autoridades, Docentes, Estudiantes, Emprendedores y Profesionales de las Ciencias Administrativas, Marketing, Económicas, Contables, y a los Investiga dores que aportan a la academia de todas latitudes.

Cobertura Temática: Publica artículos sobre las temáticas de Economía, Contabilidad, Auditoría, Marketing y Administración.

ISSN electrónico 2737-615X

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
Av. Circunvalación, Manta

revista@uleam.edu.ec

Disponible en ***https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science***

Manta - Manabí – Ecuador

Director **Pedro Jacinto Quijije Anchundia**

Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1014-2021

Sub – Director **Dianexy Viviana Carreño Villavicencio**

Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8806-2729

Editora **Claudia Analía Molina Quiroz**

Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6201-1053

Co-Editora **Audrey Jacqueline Holguín Briones**

Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3783-5733

CONSEJO EDITORIAL

Editor de Sección - Administración | Ana del Rocío García Loor

Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-2898-8757

Editor de Sección - Administración | Flor María Calero Guevara

Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1213-6250

Editor de Sección - Administración | Azucena Nancy Rosillo Suárez

Docente Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas
Universidad Técnica de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3198-5661

Editor de Sección - Mercadotecnia | Johnny Edison Ponce Andrade

Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4461-5938

Editor de Sección - Mercadotecnia | Dayni Lisset Palacios Molina

Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-2201-2507

Editor de Sección - Mercadotecnia | Xavier Iván Jácome Santos

Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7992-2515

Editor de Sección – Contabilidad y Finanzas | Carlos Arturo Monar Merchán

Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8639-0964

COMITÉ CIENTÍFICO

Augusto Hidalgo Sánchez

Universidad N. Mayor de San Marcos | Perú
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3123-610X

Evelyn Dyann Cano Lara

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6754-0587

Temístocles Deodato Loor Chávez

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-8123-4543

Rubén Darío Mero Mero

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4139-6385

Vicenta Rocío Piguave Pérez

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4869-7161

Nancy Gissela Bravo Rosillo

Universidad San Gregorio de Portoviejo | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-9444-773X

Carlos Eduardo Jijena Michel

Universidad Católica – Bolivia
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1947-6108

Ana Mercedes Acosta de Mavárez

Universidad del Zulia – Venezuela
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7983-4531

Douglas Romero

Universidad del Zulia – Venezuela
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-0946-9847

COMITÉ DE APOYO

Marco Iván Granda García

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
Diagramador | Web Master | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4841-7641

Pericles Ramon Mejía Vásquez

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
Diseño Gráfico | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-8661-3702

Alexis Roberto Cuzme Espinales

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
Corrector de Estilo y Ortografía | Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0843-8309

Wagner Villafuerte Muñoz

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
Corrector de Traducción al idioma Inglés |Ecuador
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-9559-7169

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
Av. Circunvalacion, Manta

Revista Especializada en el Campo Amplio de la Administración
Manta - Manabí - Ecuador

Disponible en ***https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science***

INDICE

1 – 21

MANAGEMENT Y LIDERAZGO EN LAS PYMES DE LA CIUDAD DE MANTA – ECUADOR

MANAGEMENT AND LEADERSHIP IN SMES IN THE CITY OF MANTA - ECUADOR

Karen Gisela Pinargote Montenegro[1]; Pablo Vidal Fernández[2]

22 – 32

APORTE ACADÉMICO ULEAM PARA REACTIVACIÓN Y EMPODERAMIENTO TURÍSTICO DEL CANTÓN MANTA FRENTE A PANDEMIA COVID19

ULEAM ACADEMIC CONTRIBUTION FOR TOURIST REACTIVATION AND EMPOWERMENT OF THE CANTON OF MANTA AGAINST THE COVID19 PANDEMIC

Andrea Viviana Zambrano Barcia[1]; Jimmy Molina[2]

33 – 50

LAS TIC´S COMO ESTRATEGIAS EN LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS PYMES MANUFACTURERAS DEL CANTÓN MANTA

TIC´S AS STRATEGIES IN THE COMMERCIAL MANAGEMENT OF MANUFACTURING SMES IN THE CANTON MANTA

Alexandra Jacqueline Loor Moreira1, Junio Alexis Lucas Lucas2, Aarón Leonel Baduy Molina3

51 – 64

MANCOMUNIDAD PARA EL DESARROLLO TERRITORIAL

COMMONWEALTH FOR TERRITORIAL DEVELOPMENT

Estela Rossana Sabando-Mendoza[1]; Medardo J. Horacio Sabando-Garcés[2]

65 – 85

RELACIÓN BILATERAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN TIEMPO PANDEMIA (BILATERAL

RELATIONSHIP BETWEEN ECUADOR AND THE EUROPEAN UNION FOR ECONOMIC GROWTH IN PANDEMIC TIME)

Fernanda Nicole Briones Palacios1; Marcos Israel Luna Montes2

86 – 94

CALIDAD DEL SERVICIO COMO ELEMENTO IMPORTANTE EN LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TRANSPORTISTA

QUALITY OF SERVICE AS AN IMPORTANT ELEMENT IN THE COMPETITIVENESS OF THE CARRIER SECTOR

Jhanely Marivy Salvatierra Castro1; Isaura Vanessa Peña Vélez2

95 – 111

LA TEORÍA DE RESTRICCIONES INTEGRADA EN LOS SISTEMAS ERP Y LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES

INTEGRATION OF THE (TOC) IN THE ERP SYSTEMS AND ITS IMPACT ON MANAGEMENT DECISION MAKING

Robinson Rene Pico Veliz1 ; Rodrigo Paúl Cevallos Enríquez2

112 – 124

LA DEMANDA DE DINERO: UNA EXPOSICIÓN DE SUS PRINCIPALES DETERMINANTES

MONEY DEMAND: AN EXPOSITION OF DETERMINANTS PRINCIPALS

Tanya Shyrna Andino Chancay

Journal Business Science vol. 2 No. 1 (2021) 1 - 21

JBS JOURNAL BUSINESS SCIENCE

Journal Business Science

https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science

ISSN impreso 2737-6184 - ISSN electrónico 2737-615X

MANAGEMENT Y LIDERAZGO EN LAS PYMES DE LA CIUDAD DE MANTA – ECUADOR

MANAGEMENT AND LEADERSHIP IN SMES IN THE CITY OF MANTA - ECUADOR

Karen Gisela Pinargote Montenegro[1]; Pablo Vidal Fernández[2]

Universidad de Castilla La Mancha[1]; Universitat Jaume I[2]

karengisela.pinargote@alu.uclm.es[1]; pvidal@uji.es[2]

Karen Gisela Pinargote Montenegro[1] https://orcid.org/0000-0002-9992-323X
Pablo Vidal Fernández[2] https://orcid.org/0000-0002-8899-0250

Recibido: 29/01/2021 **Aceptado: 27/03/2021**

Código Clasificación JEL: M10, M12, M19, M14, M15

RESUMEN

Actualmente, las PYMES indagan sobre las prácticas de liderazgo como parte de la gestión organizacional. El liderazgo ejerce influencia sobre los subalternos, y los líderes se convierten en responsables del éxito o fracaso empresarial. Por lo tanto, para generar cambios, fortalecer procesos, y lograr resultados, es necesario contar con líderes que gestionen adecuadamente el cambio. El presente trabajo, luego de la revisión de la literatura relacionada, muestra un estudio sobre la incidencia que tiene el management y el liderazgo en la gestión de las PYMES de Manta, considerando una investigación de tipo exploratorio no experimental y de carácter transversal, mediante un estudio cuantitativo con la aplicación de encuestas. Los resultados determinan que las pymes conocen la importancia del liderazgo en el rendimiento del personal, y el éxito en el cumplimiento de las metas. Las habilidades de comunicación, confianza, respeto, y motivación aumentan la garantía de lograr los resultados esperados.

Palabras Claves: Management, liderazgo, inteligencia emocional, cultura de innovación, comunicación corporativa.

ABSTRACT

SMEs are currently investigating leadership practices as part of organizational management. Leadership influences subordinates, and leaders become responsible for business success or failure. Therefore, in order to generate changes, strengthen processes, and achieve results, it is necessary to have leaders who adequately manage change.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

This paper, after reviewing the related literature, shows a study on the incidence of management and leadership in the management of SMEs in Manta, considering an exploratory, non-experimental and cross-sectional research, through a quantitative study with the application of surveys.
The results determine that the SMEs know the importance of leadership in the performance of the personnel, and the success in meeting the goals. Communication skills, trust, respect, and motivation increase the guarantee of achieving the expected results.

Keywords: Management, leadership, emotional intelligence, culture of innovation, corporate communication.

INTRODUCCIÓN

Todo tipo de organización debe poseer una cultura innovadora para propiciar su éxito y mantenerse en continuo desarrollo para ser competitivas (Morris, 2007). En una sociedad tan compleja y competitiva en la que se vive actualmente, las organizaciones han convertido la innovación en su fuente duradera de ventaja competitiva.

Ruck (2016) agrega en un artículo, que los líderes que dan voz, y escuchan de forma activa a los trabajadores, verán traducidas esas acciones en una mayor contribución a generar mejores ideas y modelos con mayor grado de innovación.

La tendencia de la administración moderna está orientada a la estandarización, racionalización y simplificación, ya que esto permite un funcionamiento sin problemas y un proceso eficiente. Sin embargo, ninguno de estos factores favorece la innovación, de hecho, estos factores juntos podrían expulsar la innovación por completo (p.4).

Morris (2007) compara la cultura del status quo con la cultura innovadora. La comparación entre estas dos culturas debería ayudar a entender mejor que características son inherentes a la cultura innovadora:

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 1

Interpretación de la tabla de la Cultura de la Innovación

No.	CULTURA DEL STATUS QUO	CULTURA DE INNOVACIÓN
1	Previsibilidad	No previsibilidad
2	Buscar estabilidad	Buscar novedades
3	Centrarse en competencias básicas	Centrarse en competencias arriesgadas o disruptivas
4	Alto índice de éxito	Alto índice de fracaso
5	Reforzar la jerarquía organizacional	Reforzar las redes y conexiones de la organización
6	Temor a la jerarquía	Centrarse en situaciones de tensión y generar ideas creativas
7	Evita sorpresas	Aceptar sorpresas
8	Centrarse en el conocimiento interno	Combinar conocimiento interno y externo
9	Fácil de sobrellevarlo e implementarlo	Difícil de sobrellevarlo e implementarlo
10	Políticas corporativas	Romper paradigmas
11	Eficiencia a través de la estandarización	Eficiencia a través de la innovación
12	Extiende el status quo	Abandona el status quo
13	Evita cambios	Busca cambios
14	Mide la estabilidad	Mide la innovación
15	Busca datos que confirmen que existen modelos de gestión	Busca datos que contradigan a los modelos de gestión existentes
16	Busca certeza	Busca ambigüedad

Fuente: Morris (2007)

El presente estudio parte de la problemática que ha supuesto, para las PYMES, la falta de gestión administrativa y de liderazgo. Por un lado estas pequeñas y medianas empresas conocen la importancia del liderazgo en la gestión organizacional; y por otra parte, se evidencian casos en los que no se ha generado esta relación, o tan siquiera forman parte de su plan de acción a corto o medio plazo. Por último, es importante mencionar que el hecho de que estas empresas tengan un responsable o una jefatura a diferentes niveles jerárquicos no implica que se esté realizando una adecuada gestión empresarial que involucre habilidades gerenciales y básicas de una comunicación efectiva en la gestión de equipos de trabajo. Todo esto tiene un impacto positivo, o negativo, en el rendimiento y en la gestión de estos negocios.

El objetivo de esta investigación es analizar las prácticas de liderazgo de los niveles jerárquicos de las PYMES de la ciudad de Manta, considerando la relación existente entre la gestión administrativa y el liderazgo, y así determinar el impacto que tienen en el logro de los resultados, y en el rendimiento de los trabajadores.

Factores como la confianza, y el respeto, son elementos claves de la relación entre un líder y su equipo de trabajo, y así crear un ambiente laboral adecuado que propicie la comunicación efectiva, la motivación, y la constante búsqueda del aprendizaje continuo en la mejora del desempeño del personal.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Este trabajo se sostiene a través de una investigación de campo, con el propósito de recopilar información veraz y directa desde las PYMES encuestadas, además del tipo bibliográfico que permitió obtener los sustentos teóricos que solventan el estudio.

FUNDAMENTO TEÓRICO

Liderazgo y comunicación en el siglo XXI

McNamara (2008) en Ali et al., (2015), identifica a un líder como alguien que realiza un esfuerzo en dirigir e influir en las personas para que sigan unas determinadas instrucciones. Existen muchas definiciones de liderazgo, sin embargo, se puede decir que el liderazgo, es uno de los factores que pueden conducir al éxito de una organización (Ali et al., 2015). La responsabilidad de los líderes también recae en el nivel de compromiso que demuestren en el desempeño de su labor. La realidad de las organizaciones en la actualidad genera la necesidad de migrar del modelo clásico de liderazgo transaccional, común en escenarios de estabilidad, a un liderazgo transformacional donde la incertidumbre y el clima de inestabilidad son una constante.

El liderazgo transaccional es propio de organizaciones con sistemas poco flexibles basados en predicciones y modelos que operan en escenarios y mercados poco fluctuantes. Implica que los trabajadores están de acuerdo con el líder, manejándose un sistema de recompensas con el fin de evitar cualquier acción disciplinaria. Los líderes transaccionales usan la disciplina para motivar a los empleados a rendir al máximo. Aga (2016), lo definía de la siguiente manera:

"El liderazgo transaccional se basa en el refuerzo continuo de acciones que propicien que los trabajadores estén motivados por los objetivos, recompensas y mensajes de sus líderes. Al proporcionar recompensas, los líderes transaccionales fomentan un mayor grado de participación, lealtad, compromiso y desempeño de los trabajadores". (p.518)

Por otro lado, el liderazgo transformacional se concibe como un sistema resiliente, capaz de adaptarse a ambientes cada vez más inestables, y que persigue el intercambio de información entre líderes y trabajadores, con el objetivo de guiarlos, a través de una visión que induzca a un cambio (Bass, 1985). Los líderes ayudan a las personas a no pensar en el interés individual, y si a actuar en base al beneficio de la organización, al hacerlos conscientes de las implicaciones de su comportamiento. Estos líderes muestran optimismo y entusiasmo por los objetivos y el futuro de la organización. En general, influyen en los trabajadores para lograr objetivos, así como para aumentar la confianza, compromiso y el desempeño laboral (Ali et al., 2015).

Sanders y col. (2003), llegaron a la conclusión de que los líderes transaccionales tienden a tener menos confianza en su capacidad para controlar elementos externos a la organización, mientras que los líderes transformacionales tienen un fuerte enfoque interno y tienen fe en su capacidad para transformar la cultura organizacional. Esto requiere no solo una buena comunicación, sino también un fuerte ejercicio de escucha efectiva.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Los estudios han demostrado que el liderazgo transformacional y la innovación, tienen un efecto positivo en el rendimiento organizacional (Yildiz et al., 2014). Wang (2010) argumentó que, una vez que los líderes pueden ejecutar bien su liderazgo, los empleados se inspirarán para esforzarse activamente en el trabajo.

La efectividad del liderazgo se percibe cuando los líderes son capaces de influir en un grupo, para que realicen sus tareas con una mentalidad positiva enfocada a resultados. Madanchian (2017) resumió los resultados más significativos del efecto que tiene el liderazgo en los trabajadores de una organización:

- Alta satisfacción laboral
- Mayor rendimiento laboral
- Alto grado de compromiso con la organización
- Compromiso con los objetivos de la organización
- Mejor desempeño grupal

Liderazgo a través de la comunicación

Los líderes no pueden liderar sin reconocer la importancia de comunicarse y escuchar. La escucha a menudo se equipará con la audición, sin embargo, la capacidad de escuchar en sí no significa que la persona esté escuchando. La audición implica la recepción de sonidos, mientras que escuchar requiere una combinación de respuestas verbales y no verbales.

Escuchar es un conjunto de habilidades que se asumen en lugar de estudiarse, a pesar de ser una característica esencial en todo el proceso de comunicación. Zugaro (2017) implica cinco aspectos necesarios para convertirse en un líder de escucha:

1. Credibilidad: el líder que escucha tiene que ser creíble.
2. Gestionar conversaciones: debe ser capaz de manejar un diálogo con los stakeholders, a través de la comunicación.
3. Aprender y enseñar a aprender: capacitar a los interesados.
4. Capacidad de empoderar a los trabajadores.
5. Anticipación de cambios en el entorno que afecten a la organización.

Según Barrett (2006), el liderazgo puede hacer uso de toda la gama de habilidades de comunicación para guiar, motivar, inspirar o dirigir a los miembros de una organización. Además, agrega que este tipo de estrategias de comunicación se divide en capas que difunden, en diferentes ámbitos los objetivos de la estrategia corporativa hasta la parte operativa, permitiendo llegar e influir a un número mayor de personas.

A medida que se desarrolla un proyecto, la parte directiva de la organización debe mejorar su núcleo de habilidades de comunicación, para convertirse en comunicadores más efectivos, y para poder

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

gestionar situaciones organizacionales complejas. Las demandas de comunicación se vuelven más complejas cuanto más alto se encuentra la persona en el organigrama funcional de la organización. Existen tres niveles de comunicación en este caso:

Figura 1: Comunicación a través del liderazgo

Fuente: Barett (2006)

Las habilidades básicas de comunicación incluyen habilidades individuales como la estrategia, la escritura y la expresión oral, que se ven reflejadas en rutinas diarias como redactar documentos, escribir correos electrónicos, informes y hablar con los distintos integrantes de la organización. La comunicación efectiva depende de que estas habilidades básicas se optimicen en el centro de la espiral. Los líderes deben dominar además las habilidades gerenciales, entre las que se encuentran el escuchar o manejar equipos, para lo cual es necesaria, además, la inteligencia emocional.

Las habilidades de gestión son requeridas para interactuar con las personas, así como para gestionar equipos de trabajo. Para realizar una comunicación efectiva con los individuos, los líderes deben tener un conjunto de habilidades interpersonales e inteligencia emocional. Se demanda de la capacidad de escuchar porque para manejar e influir en los demás, se requiere previamente comprender sus necesidades.

La comunicación corporativa implica subir un escalón más y adquirir aquellas habilidades necesarias para dirigir una organización y dirigirse a una comunidad más amplia. La estrategia y la buena comunicación se vuelven más complicadas a medida que el público se vuelve más extenso y diverso. Según Zugaro (2017), la comunicación corporativa se divide en cuatro pasos:

1. Monitorear a la audiencia interna y externa: monitorear, analizar y crear un mapa de prioridades de los stakeholders.
2. Posibilitar el management: los públicos internos están facultados y empoderados para asimilar directrices y practicar una buena comunicación.
3. Procurar una buena escucha: para comprender y apoyar a las personas.
4. Impulsar el cambio: asegurar que la organización escucha de forma activa y adapta, si es preciso, su estrategia en consecuencia.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Cultura innovadora

Como se ha mencionado anteriormente, la dirección actual tiene una serie de características más estratégicas que operacionales, y que llevan implícitas habilidades interpersonales, funciones reflexivas, labor de capacitación y un componente fuerte de liderazgo.

Un líder debe estimular a los trabajadores a motivarse y sentirse parte fundamental de la organización. Con esto aumenta su nivel de compromiso y se fomenta su contribución a generar investigaciones, o que compartan información que ayude a optimizar los procesos de la organización y sean, incluso defensores de la reputación de la empresa, en sus círculos sociales. Todo esto, debe trabajarse en equipo con el departamento de recursos humanos, en lo que Quaglino (1999), denominó las cinco configuraciones de la inversión motivacional:

1. Sentido de pertenencia,
2. Participación
3. Compromiso
4. Engagement o vínculo
5. Empoderamiento

Se debe dedicar tiempo y estar dispuesto a capacitar constantemente al personal de la organización, asumiendo el rol de mentor, y así enseñar a las personas que se vean a sí mismas y a los demás, de manera diferente. Al estar dispuesto a escuchar atentamente y sin prejuicios, se crea una atmósfera positiva y reflexiva que alienta a los colaboradores a presentar mejores propuestas y de alta calidad, generando un equilibrio entre creatividad y pragmatismo (Aguiari, 2016).

El nuevo director, incorpora rasgos característicos del liderazgo, como la visión estratégica, valores prácticos, conciencia, uso del tiempo, motivación, empoderamiento, objetividad y juicio (Dilenschneider, 1992). La alta dirección de la organización es consciente muchas veces, que pese a tener un buen enfoque estratégico, si este no está bien comunicado a la fuerza de trabajo de la organización, perderá validez. Para ello, el líder debe apelar a las emociones y a los sentimientos, sin olvidarse del componente racional para apoyar esa visión, y empoderar a los trabajadores, implementando una cultura corporativa capaz de crear un verdadero sentido de pertenencia.

Esto solo es posible mediante una campaña de comunicación estratégica, que se ajuste continuamente a las necesidades que vayan surgiendo, mediante la retroalimentación y los juicios críticos (de manera asertiva), que construyan una identidad sólida desde dentro.

La eficiencia, la satisfacción y la productividad en el trabajo están fuertemente vinculadas a la forma en que se comunica la información sobre cualquier problema desagradable (Goleman, 2012). Es por ello, que las críticas expresadas de manera incorrecta y poco constructiva, son la causa de resentimientos, desmotivación, o frustración, que afectarán en el rendimiento de los trabajadores.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

La crítica constructiva, debe ser clara, concisa y específica, expresando con exactitud cuál es el problema, qué se puede mejorar y cómo hacerlo. Esa competencia de la comunicación asertiva será útil para el departamento encargado de la comunicación en la gestión de las relaciones con personas con diferentes puntos de vista sobre los procesos operacionales y estratégicos de la organización.

Además, en todo este proceso de liderazgo, debe sumarse el proteger y salvaguardar la cultura corporativa, garantizando que los valores y los principios organizacionales, estén en consonancia con los objetivos de comunicación y se respeten durante la difusión de mensajes internos y externos.

Y por último, evita en la medida que sea posible, el ejercer el poder coercitivo por parte de la gerencia y dirección de la organización, pero también involucrando a los trabajadores en el compromiso diario de respetar los valores de la empresa. Además, se pretende fomentar la comunicación horizontal, con el fin de compartir ideas y visiones que enriquezcan mucho más, si cabe, la identidad y la cultura corporativa.

Rol integrador de la organización

El comportamiento organizacional se ha convertido en una variable muy importante en los últimos años. Es clave para la organización impulsar el proceso de mejora de las relaciones entre los miembros que la componen, con el propósito de lograr un alto grado de cohesión en su núcleo interno. Si la fuerza laboral está desmotivada, no existirá compromiso con la empresa y se generarán sentimientos de indiferencia o rechazo, socavando el trabajo realizado hasta el momento y ofreciendo un nivel bajo de rendimiento.

Por lo tanto, el líder debe contribuir a la alineación entre los objetivos y la visión compartida, que serán necesarios para coordinar los esfuerzos de todos los trabajadores y lograr mejores resultados. En la creación de una identidad organizacional, esta debe contener elementos que ayuden a cohesionar al equipo y asegurar la correcta difusión de los valores de la marca.

Todo esto se logra, a través del desarrollo de relaciones de confianza y colaboración y el bienestar organizacional, a través del tratamiento de variables psicológicas, para, entre otras cosas, mantener los niveles de estrés bajo control (Mazzei, 2011).

Inteligencia emocional

La inteligencia emocional es otro factor importante para el desarrollo de tareas por parte de la gerencia y la alta dirección de las empresas. Robbins et al., (2011), establece cinco dimensiones para este concepto:

1. Autoconciencia
2. Autogestión
3. Automotivación
4. Empatía
5. Habilidades sociales

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

La gestión de equipos de trabajo y capital humano implica necesariamente la gestión de las emociones, pues las acciones de las personas se basan principalmente en emociones e impulsos que hay que saber manejar. El verdadero líder debe demostrar tener la capacidad de controlar la auto emoción, así como las emociones de los demás.

Cualquier deficiencia en las habilidades emocionales, repercutiría directamente en un aumento de los costos del trabajo, incluyendo una disminución de la productividad, malentendidos entre compañeros y descoordinación de actividades corporativas, estrés laboral y éxodo de talento humano hacia otros lugares de trabajo.

Goleman (2012) define la inteligencia emocional como: "la capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos y los de los demás, de motivarnos y de manejar adecuadamente las relaciones". Capacidad para la auto reflexión: identificar las propias emociones y regularlas de forma apropiada. Aguiari (2016), incluye las siguientes habilidades:

- Autoconciencia, como el conocimiento de las emociones;
- Facilita la elección de decisiones sabias en las relaciones y estrategias;
- Autocontrol, entendido como la capacidad de controlar los impulsos;
- Entusiasmo, al centrarse en las emociones positivas de esperanza y confiar;
- Empatía, comprender partes interesadas y las necesidades de la organización;
- Automotivación, necesaria para centrar la atención y perseverar en persecución de un objetivo a pesar de las frustraciones.

METODOLOGÍA

Tipo de Investigación

Con el fin de efectuar un análisis de las prácticas de liderazgo y conocer su incidencia en la gestión de las PYMES de la ciudad de Manta, se desarrolla una investigación de tipo **exploratorio** que permitirá identificar la relación entre gestión y liderazgo.

Diseño de Investigación

En la presente investigación, el diseño a utilizar es **no experimental**, por cuanto la recopilación de información corresponde a situaciones ya existentes donde no se genera manipulación de variables, **transversal** debido a que los datos son reunidos en un momento único y no se conservan los mismos sujetos para repetidos estudios, y de tipo **exploratorio** ya que este tipo de estudios permiten analizar las incidencias considerando el estado de una o más variables o elementos en uno o más grupos de personas, considerando que como objetivo es finalizar con una propuesta de hipótesis.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Fuente de Datos

La información a utilizar para la presente investigación proviene de fuentes primarias a través de estudios cuantitativos: encuestas; así como de fuentes secundarias, de tipo bibliográfico para obtener sustentos teóricos que solventan el estudio.

Fuentes Primarias

En el presente estudio, las fuentes primarias corresponden a la información recolectada directamente a través del uso de técnicas cuantitativas.

Los datos primarios según Malhotra (2008), se obtienen con el fin de afrontar un problema específico, además de que son más baratos de aplicar en un tiempo corto en relación a los métodos cualitativos.

El tipo de técnica a utilizar para la recolección de información dentro de la presente investigación, serán **encuestas** con **preguntas de elección múltiple**, por cuanto el objetivo es recopilar y contrastar la información a través de un análisis de la incidencia del liderazgo en la gestión organizacional de las PYMES de la ciudad de Manta.

Fuentes Secundarias

De acuerdo con Bernal & Augusto (2006), las fuentes secundarias son aquellas que ofrecen información ya existente en relación a un tema.

Para el efecto en la presente investigación, se consideró como fuente secundaria la información de tipo bibliográfica, con el fin de generar sustentos teóricos de la investigación; y la aplicación de un cuestionario con preguntas estructuradas y dirigidas al personal que labora en las PYMES de la ciudad de Manta.

El cuestionario busca conocer la percepción de los colaboradores de diferentes departamentos y áreas en las PYMES de Manta, en relación al tipo de liderazgo y gestión que desarrollan sus líneas jerárquicas. Para el efecto se ha considerado el análisis de trece elementos a saber:

1. Relación Jefe – Líder
2. Factores que potencian el liderazgo
3. Delegación de funciones
4. Estilo de liderazgo
5. Participación en la toma de decisiones
6. El trato del líder
7. Ambiente de aprendizaje
8. Nivel de comunicación
9. Métodos de motivación

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

10. Nivel de desempeño
11. Nivel de obediencia
12. Evaluación de desempeño
13. Rol del líder

Unidad de Análisis

De acuerdo con Azcona, Manzini & Dorati (2013), la unidad de análisis se constituye delimitando del universo de entidades pasibles de abordaje aquellas entidades que se van a investigar.

Según datos estadísticos generado en base a los resultados del Censo Nacional Económico del Instituto Nacional de Estadística y Censo (2010), en la ciudad de Manta existían a julio de 2011 un total de 9.271 comercios, y un total de 39.529 empleados, datos que para efectos de la presente investigación se toma como unidad de análisis.

Población de Estudio

En la presente investigación, la población de estudio está conformada por las unidades de negocio consideradas como Pequeñas, y Medianas Empresas A y B. El Directorio de Empresas y Establecimientos del INEC (2018) refleja en sus datos publicados que el 8.72% del total de empresas registradas corresponden a dicha clasificación, por lo que en dicho sentido se considera un total de 808 PYMES, y un total de 3.445 empleados ubicados en la ciudad de Manta.

De acuerdo con lo manifestado por Nogales (2004), la población del presente estudio es finita compuesta por 800 empresas PYMES y 3.445 empleados.

Tamaño de la Muestra

De acuerdo con lo expresado por Walpole & Myers (1996), una muestra puede ser obtenida de dos tipos: probabilística y no probabilística. La muestra probabilística permite conocer la probabilidad que cada uno de los elementos de la población tiene de ser incluido a través de una selección al azar. En la muestra de tipo no probabilístico, la selección del sujeto de estudio dependerá del criterio del investigador.

Para el presente estudio, el diseño de la muestra es de tipo **probabilístico** y **aleatorio simple** para poblaciones finita, considerando el hecho de que todos los elementos de la población tengan la misma probabilidad de ser incluidos en la muestra.

Cálculo de la Muestra

Considerando que la población de estudio son las empresas PYMES de Manta, y que para este caso el universo es finito y el total de la población es conocido, se efectúa el cálculo de la muestra considerando la fórmula para poblaciones finitas tanto para empresas como para empleados:

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

$$n = \frac{N * Z^2 * \mathrm{p} * \mathrm{q}}{d^2(N-1) + Z^2 * p * q}$$

Donde:

N = Total de la población

Z = 1.96 al cuadrado (considerando nivel de confianza 95%)

p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

q = 1-p (en este caso 1-0.05 = 0.95)

d = precisión (se considera para PYMES un 9.17% y para empleados un 4.61%)

El cálculo de la muestra finita refleja un resultado de **100 PYMES** y **400 empleados** a ser considerados para la aplicación de las encuestas. En ese sentido, durante los meses de abril a junio 2019, periodo en el cual se realizó la presente investigación, en cada empresa se realizaron cuatro encuestas a cada una de las 100 PYMES totalizando 400 encuestas.

Técnica de Recolección de Datos - Encuestas

De acuerdo con Casas, Repullo y Donado (2002) la técnica de encuesta es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, por cuanto permite obtener y elaborar datos de forma rápida y eficaz.

Con el fin de obtener información veraz y directa, se consideró la aplicación de un cuestionario estructurado basado en 13 preguntas cerradas de selección múltiple, que plantea interrogantes con relación a la evaluación del liderazgo en la gestión de las PYMES de Manta, con el objetivo de:

1. Diagnosticar la forma cómo el empleado considera a la autoridad de su empresa o departamento, si como jefe o líder.
2. Determinar los factores más importantes en la relación entre un líder y su equipo de trabajo.
3. Establecer la forma de delegación de cargo del líder/jefe cuando se ausenta de su cargo.
4. Definir el estilo de liderazgo del jefe.
5. Valorar la inclusión de la opinión del equipo de trabajo en la toma de decisiones.
6. Evaluar el trato del líder/jefe hacia el personal bajo su cargo.
7. Diagnosticar la manera en que los líderes crean ambientes de aprendizaje en el personal.
8. Calificar la relación y nivel de comunicación entre el líder/jefe y el personal subalterno.
9. Establecer los métodos del líder/jefe para la motivación del personal.
10. Valorar el nivel de desempeño del jefe/líder.
11. Calificar el nivel de obediencia por parte de los empleados ante líderes/jefes amistosos.
12. Determinar la forma idónea de evaluación hacia el líder/jefe.
13. Definir el principal rol que cumple un líder.

Proposiciones de Investigación

Para Cortés & Iglesias (2004), las proposiciones de investigación son suposiciones de carácter afirmativo, en su gran mayoría, que el investigador plantea con el propósito de llegar a explicar hechos o fenómenos que caracterizan o identifican el objeto del conocimiento. Para el efecto se establecen las siguientes hipótesis:

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

General

- El management y el liderazgo influyen en la gestión organizacional de las PYMES de la ciudad de Manta.

Específicas

- El rendimiento de los trabajadores se ve influenciado por el liderazgo y la gestión administrativa de sus niveles jerárquicos superiores.
- La comunicación efectiva, la confianza, el respeto, y la motivación son los factores más valorados de un líder y afectan el clima organizacional.

RESULTADOS

El manejo de datos incluyó un proceso de organización, análisis e interpretación de la información, donde la presentación de resultados se realiza de manera escrita y gráfica con el fin de facilitar la comprensión de las conclusiones de la investigación, tal como se expone a continuación:

En respuesta a la forma en que los encuestados consideran a la autoridad máxima del departamento/empresa, se determinó que el 51% manifestaron percibir a su inmediato superior como jefe, y el 49% como líder. Esto demuestra que la percepción en los encuestados está dividida en porciones muy similares.

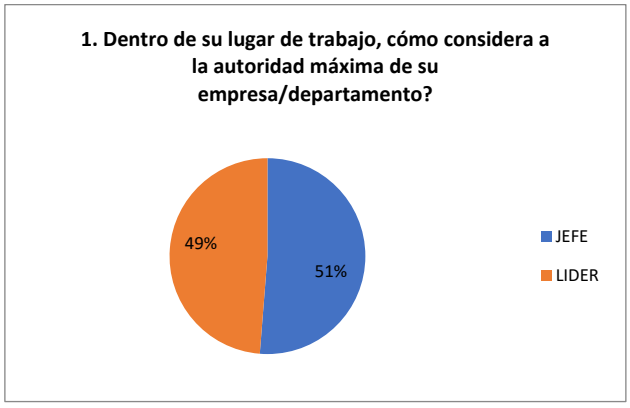


Figura 2: Autoridad Departamental

En cuanto al factor más importante en la relación entre un líder y su equipo de trabajo, los resultados evidenciaron que el 36% de los encuestados manifestaron que la confianza es el elemento clave en dicha relación, mientras que el 33% consideró al respeto como el factor más relevante, el 25% indicó ser la responsabilidad y el 6% el orden (véase figura 3). Es decir que la confianza y el respeto representan elementos necesarios en la relación entre el líder y su equipo.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

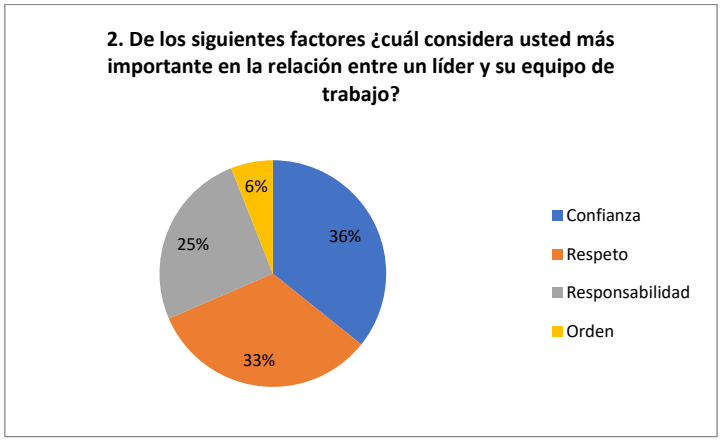


Figura 3: Líder y Equipo de Trabajo

De acuerdo a los datos de las encuestas respecto a la subrogación del puesto del líder/jefe, el 44% de la muestra indicó que cuando el líder/jefe de su empresa o departamento se ausenta quien reemplaza su cargo es un compañero del área o departamento. En porcentajes similares esto es 23% en cada caso, los encuestados manifestaron que el reemplazo es el Gerente de la empresa o el Jefe de otro departamento, mientras que el 10% manifestó que no se deja a nadie encargado (véase figura 4).

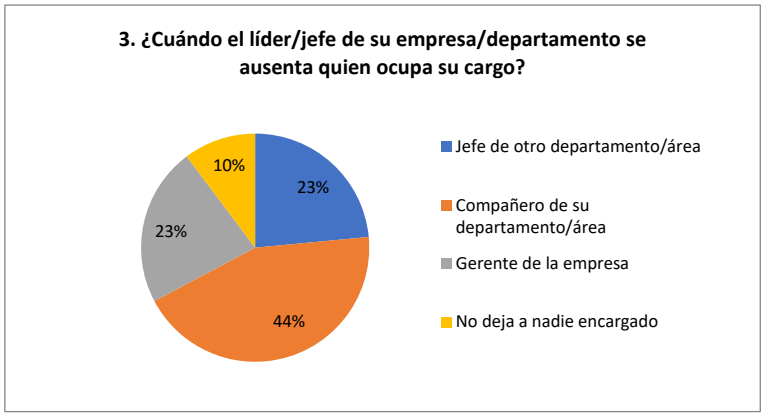
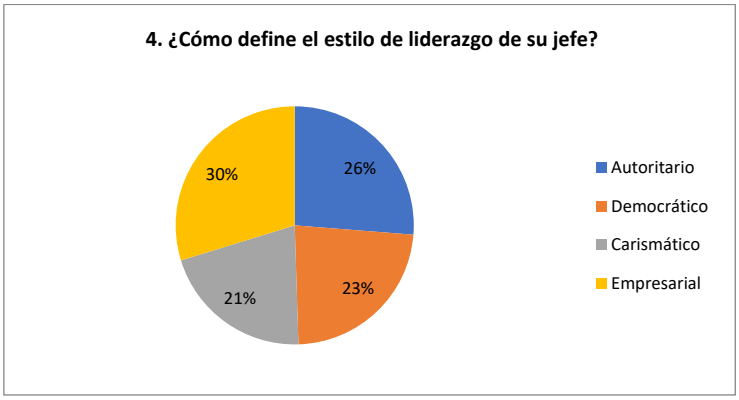


Figura 4: Ausencia del líder/jefe

En función al estilo de liderazgo que el mando superior aplica, se constató que el 30% de los empleados encuestados indicaron que el estilo de liderazgo de su jefe es empresarial, el 26% lo definió como autoritario, el 23% como democrático, y el 21% como carismático (véase figura 5). Desde este punto de vista existe una percepción dividida sobre la forma de liderar en los departamentos y empresas.



Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Figura 5: Estilo de Liderazgo

En relación a si el líder/jefe considera la opinión del equipo de trabajo en la toma de decisiones, los resultados demostraron que el 50% de los encuestados consideran que siempre el jefe/líder toma en cuenta sus aportes, el 40% indicó que solo a veces, el 7% manifestó que casi nunca consideran su opinión, y el 3% indicó que nunca lo hacen (véase figura 6). En virtud de lo expuesto, se observó que la mayor proporción de la muestra afirma que se considera en varios casos su aportación en la toma de decisiones.

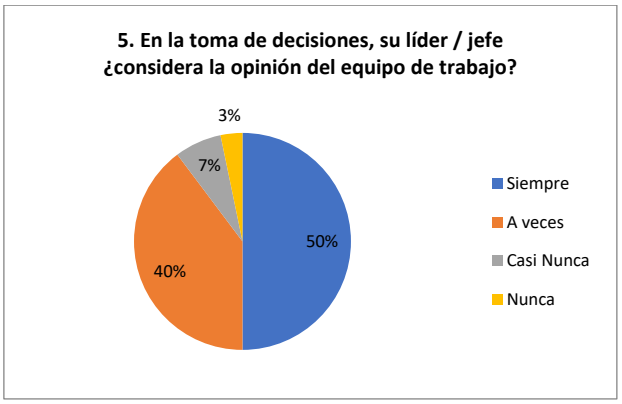


Figura 6: Opinión del equipo de trabajo

Considerando el trato del líder/jefe hacia sus subalternos como aspecto a ser valorado por la muestra, se estableció que un poco más de la mitad de los empleados que fueron encuestados, manifestaron que el trato que reciben es bueno, el 43% lo consideró excelente, el 3% malo, y el 1% pésimo (véase figura 7). De esta manera, se visualiza que la mayor cantidad de personas perciben un trato aceptable por parte de sus mandos superiores.

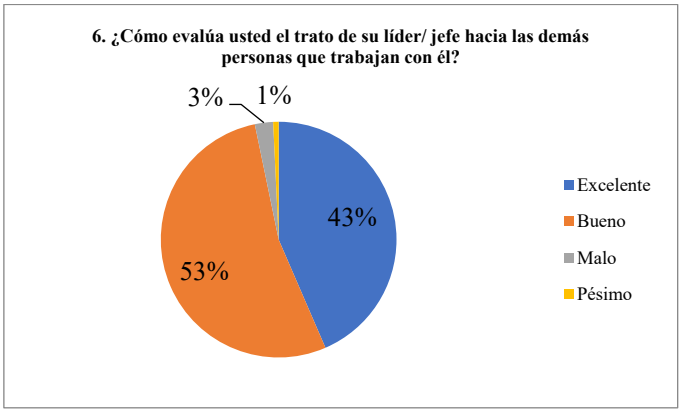


Figura 7: Trato del líder/jefe

En cuanto a las formas en la que los líderes pueden crear un ambiente de aprendizaje continuo en su personal, siete de cada diez encuestados indicaron que una de las formas es mediante capacitación continua; no obstante el 20% considera que se lo debe hacer asignando funciones en diferentes áreas, y el 8% mediante la promoción de empleados (véase figura 8). Desde esta perspectiva las capacitaciones de manera constante representan la prioridad en la construcción de conocimiento.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

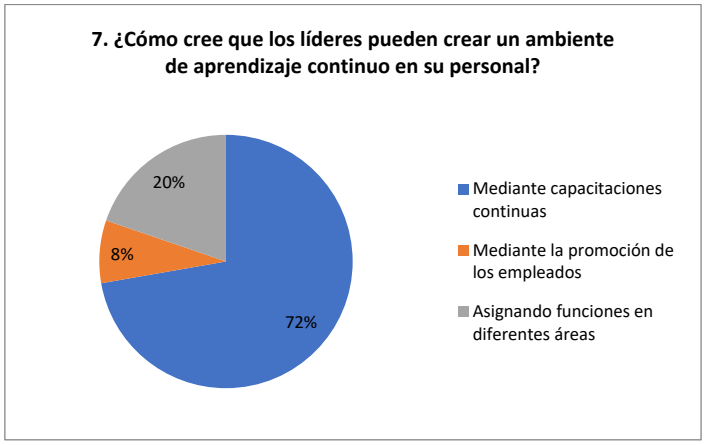


Figura 8: Ambiente de aprendizaje para el personal

Respecto a la relación y el nivel de comunicación que tiene el subalterno con el líder/jefe, los resultados demostraron que el 53% de los encuestados creen que son buenas, el 45% manifestó que son excelentes, y el 2% consideró como malo el nivel de comunicación y la relación interpersonal con su superior (véase figura 9). Es decir casi en su totalidad se describe una relación y comunicación armoniosa entre el empleado y su jefe.

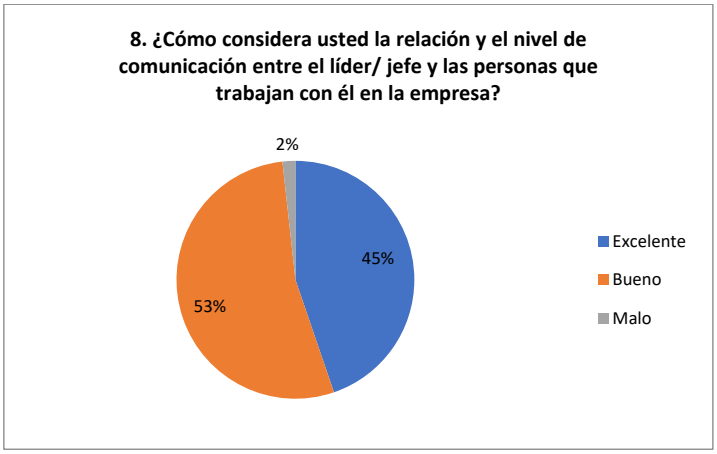


Figura 9: Relación y Nivel de Comunicación

En relación al método utilizado por el jefe/líder para motivar al personal, el 35% de las personas encuestadas manifestaron que las charlas motivacionales son aplicadas como un factor motivacional, el 28% indicó que los incentivos verbales es una de las formas de motivación, el 24% indicó que la motivación se genera a través de incentivos económicos, mientras que el 13% indicó no existir alguna forma de motivación (véase figura 10). De este punto de vista, son las capacitaciones, e incentivos verbales y económicos los métodos de motivación más utilizados por los niveles de mando.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

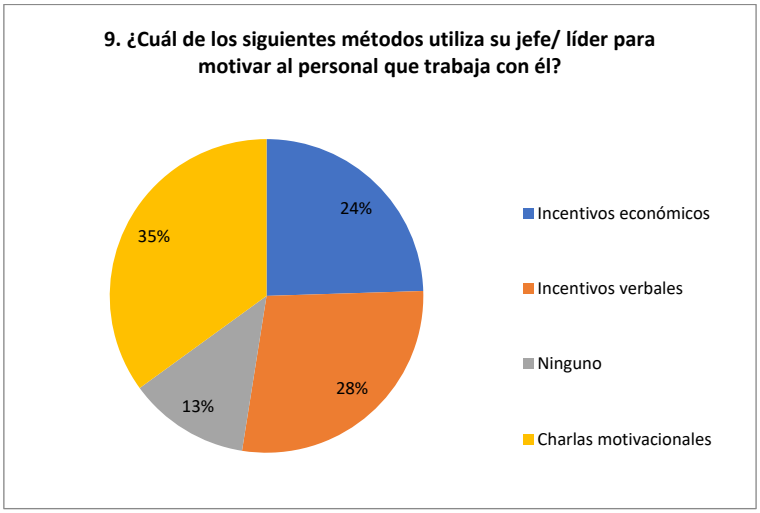


Figura 10: Métodos de motivación del personal

Los resultados en cuanto al nivel de desempeño del jefe/líder dentro de una empresa, denotaron que más de la mitad de los encuestados catalogaron al desempeño de su superior como bueno, un 48% lo calificó como excelente, y solo el 1% consideró como malo el desempeño de su jefe (véase figura 11).

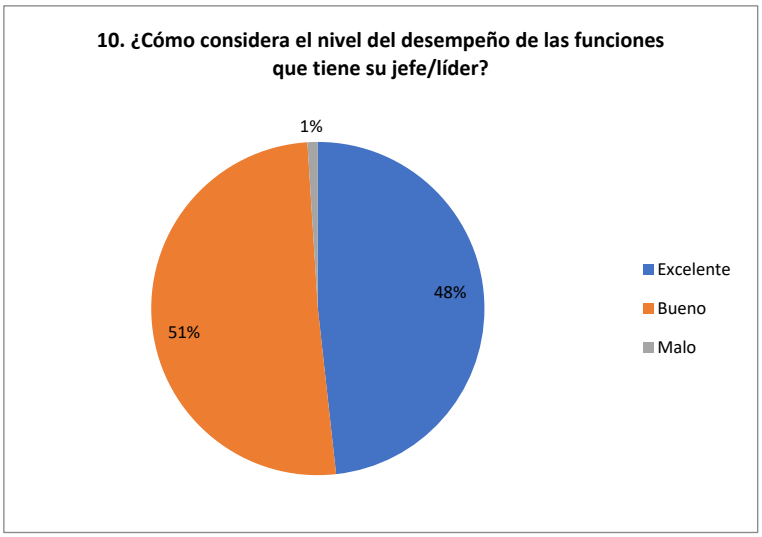


Figura 11: Nivel desempeño jefe/líder

Aproximadamente 7 de cada 10 personas que respondieron las encuestas, manifestaron estar totalmente de acuerdo en considerar que los empleados obedecen mejor a un líder/jefe amistoso, sin embargo 3 de cada 10 encuestados no tenían una posición clara sobre este aspecto, mientras que solo un 4% manifestaron no estar de acuerdo en la obediencia en función del nivel de amistad que tengan con su superior (véase figura 12). Esto denota que un clima laboral amistoso entre el jefe y el empleado en la mayoría de casos, determina un mejor nivel de obediencia.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

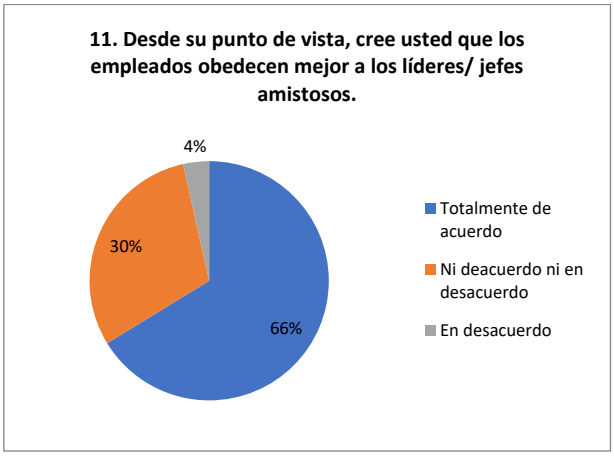


Figura 12: Obediencia lideres/jefes amistosos

Respecto a la idoneidad de evaluar a un mando superior, se conoció que el 45% de los empleados encuestados, indicaron que las encuestas a los subalternos es la mejor manera de efectuar un proceso de evaluación del desempeño del jefe/líder, sin embargo, un 39% de la muestra manifestó que la evaluación debe ser efectuada por otro mando de nivel superior, mientras que el 16% de las personas a las que se aplicó la encuesta consideró que la evaluación deber ser efectuada por mandos pares (véase figura 12).

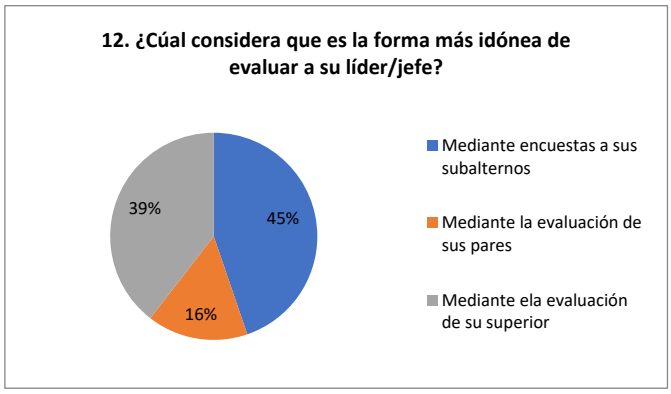


Figura 13: Evaluación Jefe/Líder

Finalmente, en respuesta al rol principal que cumple un líder, se conoció que el 56% de los empleados encuestados indicaron que es motivar al personal, el 29% manifestó que es crear estrategias, el 8% indicó que el rol está enfocado a la comunicación, y el 7% manifestó que la función del líder está direccionada en lograr y mantener el orden (véase figura 14).

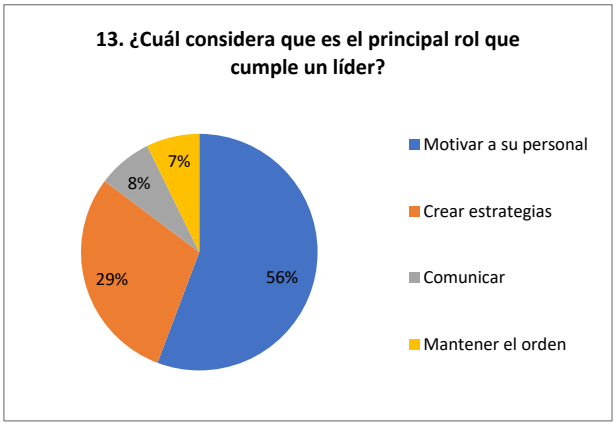


Figura 14: Rol del Líder

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

DISCUSIÓN

El desempeño y la actitud de un gerente, constituyen factores que permiten lograr la perdurabilidad, calidad y el éxito organizacional. En virtud de lo cual, es imprescindible contar con líderes que faciliten, gestionen, estimulen, y coordinen los procesos al interior de una empresa, si se busca lograr cambios, generar procesos eficientes, y provocar la motivación del personal en el logro de los resultados organizacionales.

Los estudios realizados por diferentes investigadores, han denotado que las buenas prácticas de liderazgo en la gestión organizacional, aumenta la garantía de lograr lo esperado. Es así que las investigaciones de autores como Ruck (2016), Yildiz et al. (2014) y Ali et al. (2015), manifiestan que el liderazgo transaccional y transformacional y la innovación, generan un efecto positivo en el rendimiento, al gestionar el cambio de procesos e innovar de forma eficiente. Los líderes con un alto compromiso, y con habilidad de escuchar activamente, provocan mayor contribución a los resultados, y conducen al éxito de una organización. Ayudan a los trabajadores a pensar en base al beneficio colectivo y hacerlos conscientes de los alcances de su comportamiento, que contribuyen a su satisfacción laboral.

De acuerdo con Barrett (2006), un líder con sentido de pertinencia empresarial puede aplicar una gama de habilidades de comunicación para guiar, motivar, inspirar y dirigir acertadamente a los miembros de un equipo, pudiendo adoptar diferentes roles. En el mismo sentido Madanchian (2017), resume como resultados de dicha gestión un alto grado de compromiso con la empresa, y un mejor desempeño grupal. Ante lo cual, es importante considerar la gestión y el liderazgo como factores de impacto sobre el desempeño laboral del personal, y sobre los resultados de las PYMES.

Desde esta perspectiva, las organizaciones en la búsqueda de lograr crecimiento y el logro de sus metas y objetivos, deben aplicar estrategias direccionadas a generar entusiasmo, empoderamiento y un alto desempeño de sus colaboradores, donde el liderazgo provocará una influencia positiva en el trabajo en equipo y en el comportamiento de sus integrantes. Por lo tanto, afianzar los elementos que tributan a la mejora de prácticas de liderazgo en los gerentes y mandos de dirección, mejora la posibilidad de lograr lo pensado.

CONCLUSIONES

Los resultados generados en la presente investigación, denotan una percepción muy similar de calificar a la persona que dirige la empresa o departamento como jefe y como líder, lo que refleja que a pesar de que un importante número de PYMES de Manta en su interior conocen la importancia de la gestión de un líder, aún existen casos en los que no se ha completado esta relación de forma exitosa. En ese sentido, se define el liderazgo bajo un estilo empresarial y de simpatía, donde la confianza, el respeto, el trato, y la comunicación son elementales en la relación entre el líder y su equipo de trabajo; y producto de esta confianza es el hecho de que el líder genera un proceso participativo y cooperativo en la toma de decisiones, además de la seguridad que genera al delegar sus funciones a un colaborador de la misma área cuanto tiene

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

que ausentarse, lo cual es apreciado en la evaluación de desempeño que los subalternos realizan de sus superiores.

De la misma forma, el presente estudio ha permitido valorar la importancia que tienen para el personal la generación de ambientes de aprendizaje continuos, mediante actividades formativas con el fin de mejorar sus aptitudes; lo que se traduce en una fuente importante de motivación, que propicia un clima organizacional adecuado, y sobre todo el compromiso del recurso humano para lograr los resultados empresariales.

En cuanto a las proposiciones de investigación planteadas en esta investigación, se determina que efectivamente el management y el liderazgo ejercen influencia en la gestión organizacional de las PYMES de la ciudad de Manta, al observar que la eficiencia y efectividad en el rendimiento del empleado, dependen de la dirección, guía, y gestión de un líder que cuente con una serie de habilidades (comunicación efectiva-confianza- respeto-motivación), y competencias para generar el éxito en el cumplimiento de la metas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aga, D., Noorderhaven, N., & Vallejo, B. (2016). Transformational leadership and project success: The mediating role of team-building. International Journal of Project Management, 34(5), 806-818.

Aguiari, L. (2016). Le competenze e le abilitÃ relazionali e di leadership del nuovo Chief Communication Officer.

Ali, N., Jangga, R., Ismail, M., Kamal, S., & Ali, M. (2015). Influence of leadership styles in creating quality work culture. Procedia Economics and Finance, 31, 161-169.

Azcona, M., Manzini, F., & Dorati, J. (2013). Precisiones Metodológicas sobre la Unidad de Análisis y la Unidad de Observación. Aplicación a la Investigación en Psicologia. Instituto de Investigaciones en Psicología (IniPsi), 67-76.

Barrett, D. (2006). Leadership communication: A communication approach for senior-level managers.

Bass, B. (1985). Leadership and performance beyond expectations. New York: Free Press.

Casas, J., Repullo, J., & Donado, J. (2002). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos. Sinesio Delgado, 527.

Cortés, M., & Iglesias, M. (2004). Generalidades sobre Metodología de la Investigación. México: Universidad Autónoma del Carmen.

Dilenschneider, R. (2003), “Comunicazione come decisivo esercizio del potere. Il manuale del leader in azienda, in politica, in società”, Bompiani.

Goleman, D. (2012). Inteligencia emocional. Editorial Kairós.

Hatch, T., & Gardner, H. (1993). Finding cognition in the classroom: An expanded view of human intelligence. Distributed cognitions: Psychological and educational considerations, 164-187.

Madanchian, M., Hussein, N., Noordin, F., & Taherdoost, H. (2017). Leadership

Malhotra, J. (2008). Investigación de Mercados. México: Pearson Educación.

Mazzei, A. (2011). “Percorsi di ricerca in comunicazione d’impresa. Tendenze, contesti, gestione”, Francoangeli, Milano.

Morris, L. (2007). Creating the Innovation Culture: Genuises, Champions, and Leaders.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Nogales, A. (2004). Investigación y Técnicas de Mercado. Madrid: ESIC.

Quaglino, G. (1999). Voglia di fare. Motivati per crescere nell'organizzazione. Guerini e Associati Editore.

Robbins, S., & Hunsaker, P. (2011). Training in interpersonal skills: Tips for managing people at work. Pearson Higher Ed.

Ruck, K. (2016). Informed employee voice: The synthesis of internal corporate communication and employee voice and the associations with organisational engagement. Doctoral dissertation, University of Central Lancashire.

Sanders, J., Hopkins, W., & Geroy, G. (2003). From transactional to transcendental: Toward an integrated theory of leadership. Journal of Leadership & Organizational Studies, 9(4), 21-31.

Walpole, R. & Myers, R. (1996). Probabilidad y Estadística. 4ª. ed. Ciudad de México, McGraw-Hill.

Wang, X., & Howell, J. (2010). Exploring the dual-level effects of transformational leadership on followers. Journal of applied psychology, 95(6), 1134.

Yıldız, S., Baştürk, F., & Boz, İ. (2014). The effect of leadership and innovativeness on business performance. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 150, 785-793.

Zugaro, E., & Zugaro, C. (2017). The Listening Leader: How to drive performance by using communicative leadership. Pearson UK.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Journal Business Science vol. 2 No. 1 (2021) 22 - 32

JBS JOURNAL BUSINESS SCIENCE

Journal Business Science

https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science

ISSN impreso 2737-6184 - ISSN electrónico 2737-615X

"APORTE ACADÉMICO ULEAM PARA REACTIVACIÓN Y EMPODERAMIENTO TURÍSTICO DEL CANTÓN MANTA FRENTE A PANDEMIA COVID19"

"ULEAM ACADEMIC CONTRIBUTION FOR TOURIST REACTIVATION AND EMPOWERMENT OF THE CANTON OF MANTA AGAINST THE COVID19 PANDEMIC"

Andrea Viviana Zambrano Barcia[1]; Jimmy Wilmer Molina Cedeño[2]

Universidad de Zulia - Venezuela[1,2]

avzb_1711@hotmail.com[1] ; jimmy_molina_c@hotmail.com[2]

Andrea Viviana Zambrano Barcia[1] https://orcid.org/0000-0001-7421-726X

Jimmy Wilmer Molina Cedeño[2] https://orcid.org/0000-0002-3004-0893

Recibido: 29/01/2021 **Aceptado: 03/06/2021**

Código Clasificación: L83, H76, I2

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo conocer el aporte académico de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí para la reactivación y empoderamiento turístico del cantón Manta frente a la pandemia COVID-19. Para este estudio se aplicó una metodología de tipo bibliográfica donde a través del razonamiento crítico se contrastaron las actuales acciones que se aplican por parte del gobierno local y central en el sector turístico y las actividades que se desarrollan desde la academia para conocer posibles efectos o resultados que se pueden generar en el posicionamiento continuo de la marca ciudad a través de videos de promoción turística, desarrollados por estudiantes y docentes de la Facultad de Ciencias Administrativas en coordinación con el GAD Manta, lo que ha permitido a estudiantes poner en práctica conocimientos adquiridos en clases y aplicarlos en este sector para forjar beneficios a la ciudad y toda la cadena de valor del turismo.

Palabras Claves: Turismo, pandemia, declaratorias estatales, empoderamiento turístico y academia

ABSTRACT

The objective of this research is to know the academic contribution of the Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí for the reactivation and empowerment of tourism in the canton of Manta in the face of the COVID-19 pandemic. For this study a bibliographic methodology was applied where through critical reasoning the current actions applied by the local and central government in the tourism sector and the activities developed from the academy were contrasted to know possible effects or results that can be generated in the continuous positioning of the city brand through tourism promotion videos, developed by

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

students and teachers of the School of Administrative Sciences in coordination with the GAD Manta, which has allowed students to put into practice knowledge acquired in classes and apply it in this sector to forge benefits to the city and the entire tourism value chain.

Key Words: Tourism, pandemic, state declaration, tourism empowerment and academia

INTRODUCCIÓN

El cantón Manta es considerado uno de los destinos turístico de la provincia de Manabí con mayor reconocimiento, su desarrollo se ha dado por los inversionistas privados nacionales y extranjeros y por las inversiones públicas que han logrado ofrecer una urbe que brinda las facilidades y servicios para tener una estancia placentera. Sus atractivos turísticos están dados por las hermosas playas ubicadas en la zona urbana y rural, por la aventura que pueden vivir los turistas al visitar el sendero del mono del bosque de Pacoche o el sendero del Faro en la playa de San Lorenzo, atrayendo cada año a miles de turistas que arriban a la ciudad vía terrestre, marítima o aérea, hasta el año 2019 el total de turistas extranjeros que visitaron el país fue de 1´471968 (Ministerio de Turismo, 2020).

El sector turístico se planteó muchas expectativas de crecimiento para el año 2020 y la Dirección de Turismo junto al Ministerio de Turismo planificaron su trabajo hacia el fortalecimiento del turismo MICE (Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions) y el incremento de actividades relacionadas a la naturaleza (ecoturismo) y cultura en áreas públicas, considerando el impacto que este tipo de turismo ha tenido en otras partes del mundo y por tener Manta el escenario perfecto para llevar a cabo este tipo de actividades que se complementan con la gastronomía diversa en mariscos y comida típica criolla tradicional que identifican al cantón.

El destino se manifestó de manera contraria a lo que estas instituciones y el sector tenían planificado porque el 11 de marzo de 2020 la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró la pandemia COVID 19, que "etimológicamente el vocablo "pandemia" procede de la expresión griega pandêmonnosêma, traducida como "enfermedad del pueblo entero" (Henao Kaffure, 2010), es decir que el virus que se originó en la República China en la ciudad de Wuhan, se propagó por el mundo, por ello muchos países adoptaron medidas de confinamiento para evitar la propagación del virus y que trajera como efectos colapsos en el sistema de salud, en el caso de Ecuador el 16 de marzo se cerraron las fronteras y el gobierno declaró la emergencia sanitaria en el país, lo que trajo como efecto el cierre temporal de empresas públicas y privadas con excepción de farmacias, supermercados y locales comerciales de abastecimiento de productos de primera necesidad, afectando fuertemente a los sectores productivos y toda su cadena de valor; a esto se le sumó la crisis económica por la caída del precio del petróleo que desestabilizó la economía del país.

Tras varios días de confinamiento y la necesidad imperante de la población de generar ingresos para poder cubrir los gastos para alimentar a sus familias, las personas empezaron a desesperarse y buscar nuevas alternativas y estrategias para poder vender sus productos y servicios y hacerlos llegar a sus clientes, incrementando el número de ventas a través de redes sociales, llamadas telefónicas, páginas web a través del comercio electrónico, que se complementaba con la entrega a domicilio; otras empresas optaron por la liquidación de personal al no poder reactivarse de manera rápida o al ser sus productos o servicios no considerados de primera necesidad, sin embargo, existieron personas visionarias que hicieron de la pandemia una oportunidad de negocio e iniciaron emprendimientos virtuales de productos necesarios en estos tiempos como mascarillas, turbantes, comida, alcohol, desinfectantes entre otros con entrega a

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

domicilio. Pero el escenario del sector turístico cada vez se tornaba más incierto y alejado a una pronta reactivación, algunos restaurantes empezaron a realizar entregas a domicilios, pero no en los niveles de ventas que acostumbraban normalmente, viéndose obligados también a reducir personal, trayendo esto como efecto un problema social que es el incremento en el porcentaje de desempleo en el país.

Al ser el sector turístico uno de los más afectados por su cierre y por su lenta reactivación se requiere que las instituciones públicas y empresas privadas se unan en búsqueda de soluciones y estrategias que permitan continuar con su posicionamiento y lograr que incrementen sus niveles de venta generando expectativas en el turismo y vendiendo el destino como seguro por su aplicación de normas de bioseguridad.

METODOLOGÍA

La metodología aplicada en esta investigación es de tipo bibliográfica, mediante la cual se logrará aportar con conocimiento y analizar la problemática planteada por la realidad actual de la pandemia Covid 19, así como la contrastación de la efectividad de las actividades y estrategias que vienen aplicando las instituciones públicas, privadas y la academia bajo el pensamiento crítico de los investigadores que permitirá conocer los posibles efectos que trascenderá en la reactivación económica y social del sector turístico del cantón Manta.

Resultados: Acciones actuales de gobierno y academia

Para la presente investigación es importante conocer la definición que plantea la Organización Mundial del Turismo sobre los términos relacionados a turismo y turista donde exterioriza que “se denomina "turistas" a las personas alejadas de su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año con independencia de sus motivos, y "turismo" al conjunto de las actividades de los turistas” (Francesch, 2004).

Según la Ley de Turismo en el artículo 2 plantea que turismo “es el ejercicio de todas las actividades asociadas con el desplazamiento de personas hacia lugares distintos al de su residencia habitual; sin ánimo de radicarse permanentemente en ellos” (Congreso Nacional, 2014).

A través del turismo las personas buscan conocer nuevas culturas, visitar lugares emblemáticos de diferentes partes de mundo, realizar actividades de aventura, entre otras actividades que le permiten vivir una experiencia única y placentera. Por ello Manta al contar con toda la infraestructura turística para brindar y satisfacer los deseos de los visitantes busca lograr un posicionamiento mundial como destino turístico que según Sernatur (2016) “es un núcleo geográfico y el lugar donde los turistas pernoctan y si así lo deciden, también es el punto de distribución de sus viajes dentro de un área más amplia que puede incluir diversos atractivos y otros destinos” (Sernatur, 2016).

El Ministerio de Turismo como ente regulador y encargado de la promoción turística del país plantea en el documento Plandetur 2020 que existe “la necesidad de contar con un mecanismo eficaz de promoción, un plan de mercadeo y con un sistema de inteligencia de mercados; la promoción del Ecuador ha sido un tema considerado clave tanto en planes regionales como sectoriales, los mismos que coinciden en sus estrategias de búsqueda de mercados objetivos, información profesional y un posicionamiento claro del Ecuador” (Ministerio de Turismo, 2007). Es decir que dentro de sus actividades de promoción turística busca promover los atractivos de las 4 regiones del país incluyendo la Costa donde está localizado el cantón Manta que es considerado por Mintur un destino priorizado y por ello trabaja en proyectos que permita

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

posicionarlo en mercados internacionales y brindar las facilidades y servicios que los turistas demandan para vivir una experiencia placentera, considerando el "carácter policonsumidor del turista actual, es decir, la misma persona con circunstancias demográficas invariables realiza consumos turísticos distintos en función de motivaciones o situaciones distintas" (Altimira & Muñoz, 2007).

Para lograr ese posicionamiento de Manta es necesario que exista un empoderamiento turístico por parte de la comunidad, según Silva & Loreto Martínez (2004) empoderamiento "implica un tipo de intervención comunitaria y de cambio social que se basa en las fortalezas, competencias y sistemas de apoyo social que promueven el cambio en las comunidades. Parte de su atractivo como concepto nace de su énfasis en los aspectos positivos del comportamiento humano, como son la identificación y fomento de las capacidades y la promoción del bienestar más que la curación de problemas o la identificación de factores de riesgo". Es por ello que si la ciudadanía se empodera del turismo de Manta podrán aportar en su desarrollo al conocer cada uno de los atractivos del cantón y que sientan el deseo de compartirlos con el resto del mundo.

En la actualidad el sector turístico del cantón Manta atraviesa momentos difíciles debido a la pandemia que se vive y que ha generado la paralización temporal de actividades de muchas empresas turísticas, sin embargo, este es el momento adecuado para generar innovaciones y buscar estrategias que permitan llegar al corazón de la audiencia y le incentiven a querer realizar los viajes que tal vez no han podido llevar a cabo o de generar promociones que ayuden a posicionar a Manta como destino turístico a nivel mundial, aprovechando que por el confinamiento las personas hacen más uso de la tecnología y pasan más tiempo navegando en redes sociales.

El nivel de afectación en el sector turístico y comercial de la coyuntura actual es difícil de pronosticar. Si la sociedad como conjunto no procura empoderar a los residentes, la subsistencia de la industria, el éxito del desarrollo turístico y la sostenibilidad no pueden garantizarse. Las medidas o estrategias adoptadas por la comunidad podrían afectar el tiempo de recuperación de un destino, siendo la resiliencia comunitaria caracterizada por la participación de los miembros de la comunidad en la anticipación y respuesta a las crisis haciendo énfasis en la calidad de los vínculos poblacionales existentes para recuperar toda su funcionalidad después de un evento.

Los niveles de empoderamiento turístico de los habitantes del cantón Manta según estudios de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí y la mesa técnica de turismo que indican que:

El 87% de los habitantes mantenses se sienten orgullosos de la actividad turística del cantón Manta; el 86.28% de los habitantes mantenses relacionan al turismo con el orgullo cultural; y el 70.02% de los habitantes mantenses desearían estar más involucrados en la toma de decisiones con respecto al desarrollo turístico nacional" (Manta, Uleam, & Mesa técnica, 2020). Es decir, existe un alto porcentaje de interés de la comunidad por conocer sobre el turismo del cantón, por aportar con ideas para su desarrollo, apoyar las actividades de reactivación turística que emprenden las instituciones públicas y las empresas privadas en búsqueda de incrementar el número de turistas que visiten Manta.

Los turistas que visitan la ciudad tienen un perfil demográfico muy característico que enmarca sus gustos y preferencias y datos muy determinantes que se muestran en el cuadro a continuación:

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 1

Perfil de turistas

Demografía	Preferencias
• Masculino – 52% • Solteros – 55.93% • Entre 20-45 años – 72% • Asalariados - 43% • Con estudios universitarios – 63% • Ecuatorianos – 83%	• Sol y playa – 33.4% • Viajan en bus – 53% • Viajan en avión – 25% • Se hospedan de 2 a 3 noches – 40% • Viaja sin menores de edad – 81%

Fuente: PSREM (2020) Plan de Sostenibilidad y Reactivación Económica del cantón Manta

Con esta información se puede identificar las características del segmento de mercado que visita Manta y sirve de base para la aplicación de estrategias que permitan ser efectivas y generar resultados positivos sobre el objetivo de crecimiento turístico.

Por ello las instituciones públicas como el Ministerio de Turismo y el Gad Manta están trabajando en varios proyectos de reactivación turística como “talleres que se extenderán a escala nacional para capacitar al sector turístico a fin de que pueda hacer frente a este nuevo virus” (MINTUR, 2020). Además generaron un protocolo de bioseguridad para el sector de alojamiento, alimentos y bebidas y agencias de viaje para que retomen actividades de manera segura, participó en la feria virtual de las Américas 2020 para promocionar los atractivos turísticos del país, y capacitaciones al sector en diferentes temas, programa reactívate Ecuador a través de créditos para el sector

La Dirección de Turismo del Gad Manta registra 569 establecimientos según el catastro municipal los mismos que porcentualmente se encuentran divididos en alimentos que corresponde a restaurantes, cafeterías un 46%, alojamiento el 28%, bares y discotecas el 10%, agencias de viaje 6%, guías de visitas 6%, centros de eventos 2%, transporte turístico 1% y otros 1%. La meta de este departamento municipal es lograr la reactivación de cada uno de ello bajo la planificación y ejecución de varios proyectos entre ellos: la aplicación de Manta donde las personas podrán conocer más de lo que pueden encontrar en la ciudad, capacitaciones virtuales para fortalecer conocimientos del sector turístico y prepararlos para la llegada de los turistas, continuar con el proyecto de turismo MICE, a través de capacitaciones, participación en ferias internacionales de turismo, organización de ferias virtuales y congresos en Manta, ofertar a la ciudad como destino de congresos y convenciones, elaboración de videos promocionales para mantener presente el destino en la mente del consumidor.

El sector público, el sector privado y la academia son los pilares fundamentales para el desarrollo de un país, por ello la academia desde la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí considerando el artículo 350 de la constitución establece que “el sistema de educación superior tiene como finalidad la formación académica y profesional con visión científica y humanista; la investigación científica y tecnológica; la innovación, promoción, desarrollo y difusión de los saberes y las culturas; la construcción de soluciones para los problemas del país, en relación con los objetivos del régimen de desarrollo” (Constitución de la República del Ecuador, 2008); por lo tanto, decide participar a través del programa de vinculación con la comunidad que según la LOES en su artículo 88 indica que “para cumplir con la obligatoriedad de los servicios a la comunidad se propenderá beneficiar a sectores rurales y marginados de la población, si la naturaleza de la carrera lo permite, o a prestar servicios en centros de atención gratuita” con proyectos de reactivación alineado al Plan de Sostenibilidad y Reactivación Económica del cantón Manta (PSREM),

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

basado en las necesidades del territorio que hoy en día están enfocados en el funcionamiento y reactivación del sector turístico para seguir generando fuentes de trabajo e ingresos que permitan generar liquidez en la economía de Manta y del país.

Entre las actividades de este proyecto de vinculación se encuentran la elaboración de 9 videos promocionales del turismo del cantón Manta y 3 videos promocionales de los mercados municipales como centros de abastos seguros para generar confianza en la ciudadanía de asistir a estos lugares a realizar sus compras de víveres. Con el apoyo de estudiantes y docentes se logró viralizar cada uno de los videos que tienen como objetivo incentivar a las personas a visitar Manta, tras el cumplimiento de sus establecimientos de las normas sanitarias que indica el gobierno para su buen funcionamiento y generar seguridad a los turistas, quienes tras el confinamiento buscan vivir nuevas experiencias en lugares rodeados de la naturaleza.

La academia ocupa un lugar muy importante en la contribución a este sector de la economía que aporta con el 2,2% al PIB y que genera ingresos de 2´287500 de divisas estimadas por turismo receptor y que crea 477.382 fuentes de trabajo en el país según cifras emitidas por el Ministerio de Turismo (Ministerio de Turismo, 2020), donde los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, a través de los conocimientos adquiridos en las aulas de clases pueden aportar con productos significativos para esta anhelada reactivación. Los videos son solo el inicio de las actividades que se tiene programado en el proyecto, porque en los próximos meses se continuará con la capacitación de empoderamiento turístico en las escuelas y capacitaciones a los restaurantes de los mercados municipales que tienen como fin rescatar la gastronomía manabita y mantense que se expenden en estos lugares, generando cambio en su imagen y presentación para que obtengan mayores beneficios.

En otro contexto, el nuevo coronavirus, detectado en diciembre de 2019 en Wuhan, provincia de Hubei, de la República China se ha propagado por todo el mundo, causando una enfermedad respiratoria aguda. El SARSCoV2 es miembro de los coronavirus del género beta estrechamente relacionados con el SARSCoV, y recibe diferentes nombres como COVID19, 2019nCoV, Virus Wuhan y Nuevo coronavirus de Wuhan (WNCoV), no obstante, se usa el término Covid19 en el desarrollo de este documento. Es así como debido al brote iniciado en aquella fecha, se declaró una pandemia mundial el 11 de marzo del 2020 por parte de la Organización Mundial de la Salud (OMS), hecho que influyó en que muchos países adoptaran medidas sanitarias para salvaguardar la salud pública de sus poblaciones (Cuero, 2020).

Tal es el caso de Ecuador, en donde el gobiernos de turno a través del Decreto Ejecutivo Nro. 1017 del 16 de marzo de 2020, declara el estado de excepción por calamidad pública en todo el territorio nacional, con una serie de medidas, que van desde la restricción de actos públicos de índole social, hasta la suspensión de la libre circulación, peatonal y vehículos, así como el confinamiento de las personas en sus hogares, valiéndose del Centro de Operaciones de Emergencias (COE) para la ejecución y control de las medidas adoptadas (Presidencia de Ecuador, 2020, 16 de marzo).

En virtud de aquello, para el control de la pandemia, para evitar la propagación del virus y para lograr que las empresas retomen sus actividades y puedan continuar trabajando y generando ingresos para subsistir, el COE nacional, implantó un sistema de semaforización rojo, verde y amarillo para determinar los cambios a los que puede acceder la población de acuerdo a la declaratoria de color de semáforo en que se encuentre considerando que tiene los recursos necesarios para enfrentar los efectos que este método pueda generar en

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

el sistema de salud pero permitiendo que las personas empiecen a vender sus productos y servicios y se generen actividades comerciales con mayor frecuencia que reactiven algunos sectores productivos. Para el caso de Manta a partir del 10 de junio de 2020 se cambió a semáforo amarillo, lo cual implica que las empresas debían adoptar medidas como:

> "la Unidad de Seguridad y Salud, de la empresa, realizará las guías sanitarias y capacitaciones necesarias para trabajadores, en las áreas comunes del trabajo se deberán respetar las medidas de distanciamiento social, los trabajadores están obligados a acatar las normas de seguridad, quienes estén en teletrabajo, y sus actividades permitan seguir con esa modalidad, continuarán laborando así, aquellos trabajadores en situación de vulnerabilidad (embarazadas y personas con discapacidad), también seguirán en modalidad de teletrabajo, el empleador deberá adaptar las actividades laborales de los trabajadores con discapacidad, para que puedan hacer teletrabajo desde sus domicilios, sobre los horarios, el empleador los establecerá por turnos, de tal manera que se eviten las aglomeraciones en las instalaciones de la empresa". (El Universo, 2020)

El COE cantonal de Manta aprobó los siguientes protocolos para el sector turístico "protocolo general de medidas de bioseguridad para establecimientos de alimentos y bebidas: restaurantes y cafeterías, al momento de su reapertura, en el contexto de la emergencia sanitaria por covid19 y protocolo general para el uso de equipos de bioseguridad y medidas sanitarias para establecimientos de alojamiento turístico, al momento de su reapertura, en el contexto de la emergencia sanitaria por covid19"; los mismo que fueron emitidos por el Ministerio de Turismo con el fin de ser aplicados para tomar las medidas necesarias para que los establecimientos turísticos continúen brindando sus servicios sin generar la propagación del virus, preservando la salud de las personas y logrando que estas continúen con su vida y actividades y tomen este escenario como un nuevo estilo de vida.

El estudio realizado por la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí y la mesa técnica muestra que según el escenario actual se deberían aplicar las siguientes estrategias: recuperar la confianza en el destino con el cumplimiento de las normas sanitarias, fortalecer la cadena de valor de turismo a través de cluster o alianzas estratégicas, generar servicios a domicilio, fomentar el turismo comunitario y medicinal como una nueva alternativa y opción de estar en contacto con el entorno natural, que exista una colaboración pública y privada, todo lo que se hace en conjunto tiene mayor fuerza y genera mejores resultados, promoción turística post crisis que es lo que se está realizando desde la Carrera de Marketing y el Gad Manta, progresividad de la atención con turismo local, nacional y finalmente internacional y la implementación de tecnologías en sus procesos y estrategias comunicacionales (Manta, Uleam, & Mesa técnica, 2020).

El Observatorio Turístico Zonal 4 ULEAM se encuentra en el levantamiento de información de la percepción de riesgo y comportamiento del turista post COVID19 (análisis de la demanda) mediante una encuesta online posteada a través del Qualtrics. Estableció una serie de preguntas en escala de Likert entre ellas se destaca la siguiente:

Tabla 2

Percepción de riesgo y comportamiento del turista post COVID19

#	Pregunta	Totalmente de Acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo		Prefiero no responder		Total
1	Alguno de mis planes de viaje o eventos fue cancelado a causa del COVID19	48.78%	180	21.95%	81	6.23%	23	10.30%	38	7.05%	26	5.69%	21	**369**
2	Alguno de mis planes de viaje o eventos fue pospuesto por el COVID19	43.75%	161	25.82%	95	7.34%	27	11.96%	44	5.71%	21	5.43%	20	**368**
3	Una vez la pandemia sea controlada, pienso viajar mucho	13.04%	48	14.67%	54	36.14%	133	19.84%	73	10.05%	37	6.25%	23	**368**

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

4	Voy a evitar viajar al exterior al menos un año	35.60%	131	30.71%	113	18.48%	68	6.52%	24	3.53%	13	5.16%	19	**368**
5	Prefiero quedarme en casa este año y no salir de viaje	41.73%	154	22.22%	82	18.43%	68	10.03%	37	3.79%	14	3.79%	14	**369**
6	Si viajo, evitaré transporte público	30.08%	111	27.64%	102	23.85%	88	8.94%	33	4.88%	18	4.61%	17	**369**
7	Este año prefiero viajar dentro del país	30.35%	112	27.37%	101	23.04%	85	9.21%	34	2.98%	11	7.05%	26	**369**
8	En el futuro pienso evitar eventos masivos o muy concurridos	34.96%	129	34.42%	127	19.78%	73	6.23%	23	1.90%	7	2.71%	10	**369**
9	No tengo problemas con viajar nuevamente cuando todo se normalice	20.60%	76	25.20%	93	24.39%	90	15.18%	56	9.21%	34	5.42%	20	**369**

Fuente: PSREM (2020)

Donde el 48,7% de los encuestados indicó que cancelaron sus viajes planificados por la pandemia Covid 19, el 23,7% pospusieron planes de viajes o eventos, el 13.06% indicó que cuando termine la pandemia piensa viajar mucho, el 35% manifestó que va a evitar viajar al exterior al menos en un año, el 41,7% manifestó que prefiere permanecer en casa este año y no salir de viaje, el 30% indica que si viaja evitará los transportes públicos, el 30,3% prefiere viajar este año dentro del país, el 34,9% en el futuro prefiere evitar eventos masivos, el 20% no tiene problemas en viajar cuando todo se normalice.

DISCUSIÓN

Como es de conocimiento general, con la declaratoria de pandemia COVID 19 por parte de la OMS a nivel global en marzo de 2020, muchos países adoptaron medidas de confinamiento rigurosas, con el fin de salvaguardar la integridad de la salud en sus territorios. No obstante, tales medidas tuvieron un efecto negativo inmediato en sus economías, ya que la mayoría de los sectores productivos se vieron afectados en sus operaciones y por tanto la disminución de sus actividades comerciales, en especial en aquellos negocios que dependían enteramente de la interacción humana. Así, la actividad turística que había en Manta, que había estado mostrando un crecimiento sostenido desde el 2016 con la llegada de turistas internacionales (Manta, Uleam, & Mesa técnica, 2020), se ha visto en gran medida afectada por la emergencia sanitaria.

De este modo, los resultados de este estudio evidencian el elevado grado de importancia que tiene el sector del turismo para la economía de Manta, y por tanto la disminución de dicha actividad para la localidad, se traducen como lo mencionan Félix & García (2000) en una "gran cantidad de pérdidas para el sector, tanto ocupacionales, económicas, de empleo, etc.". Sin embargo, los mismos autores consideran que tales resultados muestran el camino a seguir por parte de las autoridades locales relacionados con la recuperación, lo cual implica que su gestión se enfoque en lograr mejores condiciones financieras para los establecimientos y empresarios del sector turismo, tanto a nivel de refinanciamiento, así como la flexibilización en el pago de impuestos de los establecimientos.

> "La Universidad como ente social, con un rol importante para la sociedad establece interrelaciones de manera activa en el desarrollo económico, social y cultural de la sociedad. Para dar respuesta a este compromiso social, se aboca a involucrarse en la preservación, desarrollo y promoción de la cultura, concebidas como funciones que se concretan en la ejecución de los procesos universitarios: docencia, investigación y vinculación". (De Aparicio, Chininin, & Odalys, 2017)

En virtud de aquello, la Uleam, no es ajena a dicha realidad, y como institución formadora de talento humano y organismo estatal, está llamada en aportar al desarrollo de la sociedad en la que esta se encuentra inmersa, toda vez que su credibilidad y pertinencia como una universidad del siglo XXI, se harán evidentes en la medida en que forjen profesionales cuya formación humanista y su alta capacitación científico -

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

técnica sean fuentes constantes para la búsqueda de soluciones. Así, el tríptico misional de la universidad: formación, investigación y vinculación, debe satisfacer y dar respuesta a las necesidades de la sociedad, así como a ella misma (Batista de los Ríos, 2011).

En ese sentido, las acciones emprendidas por la Uleam son una clara muestra del aporte de esta institución hacia el mejoramiento de su entorno. En específico si se aborda el tema del turismo, la Uleam, ha iniciado esfuerzos mucho antes de que la emergencia sanitaria fuera declarada a nivel global, pues esta institución no solo reacciona ante las catástrofes que se dan en el momento, sino que es consciente de las necesidades de su localidad, busca y encuentra soluciones resultantes de la interacción de los actores sociales, entre los que destaca sus profesionales, organismos locales y nacionales, así como sus habitantes. Si bien es cierto el profesional que debe entregar las universidades a la sociedad deben estar revestidos de calidad humana, habilidades y conocimientos y en base a estas características particulares, deben contribuir al desarrollo de su localidad, también es cierto, que no hay que esperar a que tales prospectos lleguen hasta el final de su formación para dar su aporte.

La idea de la Uleam, como la de muchas otras instituciones de educación superior (IES) es formar a sus alumnos con la percepción de la realidad del mundo en el que viven, para lo cual los hace partícipes en las acciones ejecutadas y toma en cuenta sus criterios para construir alternativas de solución, esto claro está, es la función de la vinculación con la sociedad. Aquí una muestra fehaciente de dichas acciones, son las emprendidas por la Uleam, que, en primera instancia, a través del PSREM en el marco de la pandemia, el cual consta de una serie de estudios orientados a diagnosticar los sectores económicos más afectados de Manta, para después establecer estrategias de solución a corto, mediano y largo plazo en los sectores más representativos de la ciudad, entre los que se destaca el turístico. También es evidente la preocupación de directivos, académicos y estudiantes de la Uleam en dar continuidad y seguimiento a la ejecución del PSREM, siendo que esto se ve reflejado en la materialización y viralización por redes sociales de videos promocionales relacionados a los atractivos turísticos, así como de los mercados y centros de abastos, destacando de estos su seguridad sanitaria, con el fin de devolver la confianza de la ciudadanía y turismo en general.

Según Orgaz & Moral (2016) “el turismo puede conformarse como parte integral de un desarrollo sostenible equilibrado y brindar beneficios a todos los stakeholders turísticos de un destino”. Este trabajo debe ser desarrollado por instituciones públicas, privadas, la academia y la comunidad de esta manera permitirá optimizar recursos y obtener mejores resultados.

Es claro que la Uleam, está apostando por las personas y su capacidad de resiliencia, mismo que fue demostrado en ocasiones anteriores, en desastres naturales como el terremoto sucedido en el 2016, que sacudió a la ciudad de Manta, principalmente con grandes pérdidas humanas y económicas a nivel de infraestructura, así como la percepción de inseguridad de los turistas en esta ciudad, trayendo consigo disminución en la actividad turística de este cantón. Sin embargo, la población de apoco se fue recuperando, gracias a su empoderamiento, logrando encontrar alternativas viables, que hiciera a Manta nuevamente uno de los lugares más visitados por los turistas, tanto a nivel nacional como internacional. En esa ocasión, como ahora, la Uleam ha estado presente, aportando con alternativas viables de desarrollo y reactivación económica, consiente de su papel protagónico y transformador en la sociedad.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Estas acciones sociales, y su configuración coinciden en gran medida con un enfoque transformador, concebido por Peña, Mena, Cardoso, & Placeres (2007) quienes situan a la vinculación con la sociedad "en la corriente del humanismo marxista, que parte de la comprensión del hombre concreto, donde la transformación de las relaciones sociales constituyen la base para la lucha en su posible emancipación. Como una concepción científica que posibilitó el paso del hombre abstracto al real". La mencionada corriente ubica al ser humano, a los actores universitarios validar la misión y visión de la universidad, así como su rol frente al desarrollo de los pueblos, la pertinencia de sus planes curriculares frente a la realidad, las metodologías de enseñanza. Por tanto se busca no perder de vista la problemática social, en la que cientos y millones de seres humanos se encuentran, los que muy seguramente, miran a la universidad y la educación, como una alternativa cierta para enfrentar sus adversidades (Simbaña & Correa, 2017).

CONCLUSIONES

Es evidente el impacto negativo que ha tenido la llegada de la pandemia del COVID19 sobre la mayoría de los sectores económicos a nivel mundial. Este fenómeno trajo consigo un aumento en los índices de pobreza de manera global y más en la región latinoamericana. A esto se le suma la decisión de los gobiernos en salvaguardar la salud pública, que, para el caso de Ecuador, se aplicaron medidas que impedían la interacción de personas en los entornos habituales, lo cual era necesario. Sin embargo, dichas acciones sumadas a la caída de los precios del petróleo agravaron la ya delicada situación económica del país, evidenciándose en aspectos como el desempleo masivo de personas por la insostenibilidad de las actividades comerciales de muchos negocios. Nuevas formas de comerciar, por ejemplo, a través de redes sociales.

En este entorno desalentador, el empoderamiento de la ciudadanía mantense por sacar adelante su ciudad, desempeñan uno de los principales motores dinamizadores de desarrollo, pues no es la primera vez que ha pasado por este tipo de catástrofes, demostrando en ocasiones anteriores la capacidad de resiliencia que tiene para superar evento que han afectado en gran medida las economías y bienestar de esta población. Aquí otro de los elementos estructurales, es la intervención de los organismos locales y estatales, para apalear, los efectos adversos de este tipo de crisis, demostradose que, gracias a las acciones de organismos, como el COE nacional y cantonal, Ministerios relacionados y la Uleam, se ha podido dar soporte a la población y a su decisión de salir adelante.

En este sentido se destaca el aporte de la Uleam al cantón, institución que desde sus funciones sustantivas como lo son la docencia, investigación y vinculación ha contribuido no solo en la emergencia sanitaria que aqueja en los actuales momentos a la ciudadanía, sino que ha venido trabajando desde sus inicios en mejorar las condiciones de su ciudad a través de profesionales con habilidades y conocimiento científicos – técnicos con perfiles humanísticos y vocación de servicio, conscientes de las necesidades de su comunidad. Nada de esto fuera posible sin que, dentro de la formación de los estudiantes se lo haga participe de las decisiones y acciones a emprender para la búsqueda continua de alternativas que den solución a los problemas que aquejan a su entorno, lo cual se materializa a través de la vinculación con la sociedad. Prueba de aquello, son las acciones emprendidas, por la Uleam y en específico la Facultad de Ciencias Administrativas a través de la carrera de Marketing, con actividades relacionadas a la promoción de la marca ciudad a través de videos promocionales de los atractivos turísticos, lo cual incide favorablemente al mejoramiento de la cadena de valor del turismo.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Altimira, R., & Muñoz, X. (2007). El turismo como motor de crecimiento económico. Anuario Jurídico y económico Escurialense, 678-710.

Batista de los Ríos, D. (2011). Liderazgo de la universidad en la sociedad del conocimiento desde la dimensión extensionista. Revista electrónica sobre extensión universitaria.

Congreso Nacional, E. (29 de Diciembre de 2014). Ley de turismo. Recuperado de https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/LEY-DE-TURISMO.pdf

Constitución de la República del Ecuador. (20 de Octubre de 2008). Recuperado de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf

Cuero, C. (2020). La Pandemia del Covid-19. Revista Médica de Panamá.

De Aparicio, X., Chininin, M., & Odalys, T. (2017). El rol de la vinculación en la integración de las funciones sustantivas de la Universidad Metropolitana del Ecuador. Universidad y Sociedad, 37-43.

El Universo. (04 de Mayo de 2020). Coronavirus en Ecuador: Normas para volver al trabajo en el sector privado. Recuperado de https://www.eluniverso.com/noticias/2020/05/04/nota/7832064/coronavirus-ecuador-normas-volver-trabajo-sector-privado.

Felix, A., & García, N. (2020). Estudio de pérdidas y estrategias de reactivación para el sector turístico por crisis sanitaria COVID-19 en el destino Manta-Ecuador. Revista internacional de turismo, empresa y territorio, 79-103.

Francesch, A. (2004). Los conceptos del turismo. Una revisión y una respuesta. Gazeta de Antropología , 1-16.

Henao Kaffure, L. (2010). El concepto de pandemia: debate e implicaciones a propósito de la pandemia influenza de 2009. Gerencia Polit. Salud, 53-68.

Manta, G., Uleam, & Mesa técnica, 4. (2020). Plan de sostenibilidad y reactivación económica del Cantón Manta. Manta.

Ministerio de turismo, E. (26 de Septiembre de 2007). Plandetur 2020. Recuperado de https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PLANDETUR-2020.pdf

Ministerio de Turismo, E. (2020). Recuperado de https://servicios.turismo.gob.ec/turismo-cifras

MINTUR. (15 de 07 de 2020). Mintur coordina acciones de prevención con el sector turístico para hacer frente al COVID-19. Recuperado de https://www.turismo.gob.ec/mintur-coordina-acciones-de-prevencion-con-el-sector-turistico-para-hacer-frente-al-covid-19/

Orgaz, F., & Moral, S. (2016). El turismo como motor potencial para el desarrollo económico de zonas fronterizas en vías de desarrollo. Un estudio de caso. El Periplo Sustentable.

Peña, L., Mena, M., Cardoso, J., & Placeres, M. (2007). La Teoría Marxista sobre el Humanismo. Rev Hum Med.

Presidencia de Ecuador. (2020, 16 de marzo). Decreto Ejecutivo Nro 1017. Quito: Registro Oficial No. 163.

Sernatur. (2016). Elementos para la gestión de destinos turísticos. Santiago de Chile: Sernatur.

Silva, C., & Loreto Martínez, M. (2004). Empoderamiento: proceso, nivel y contexto. Redalyc.org, 29-39.

Simbaña, H., & Correa, L. (2017). La vinculación con la sociedad en el Ecuador: Reflexiones sobre su itinerario curricular. Revista Vínculos ESPE.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

JBS JOURNAL BUSINESS SCIENCE

Journal Business Science
https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science

ISSN impreso 2737-6184 - ISSN electrónico 2737-615X

"LAS TIC´S COMO ESTRATEGIAS EN LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS PYMES MANUFACTURERAS DEL CANTÓN MANTA"

"TIC´S AS STRATEGIES IN THE COMMERCIAL MANAGEMENT OF MANUFACTURING SMES IN THE CANTON MANTA"

Alexandra Jacqueline Loor Moreira[1]; Junior Alexis Lucas Lucas[2]; Aarón Leonel Baduy Molina[3]

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí[1,2,3] – Ecuador

alexandra.loor@uleam.edu.ec; e1316271590@live.uleam.edu.ec; aaron.baduy@uleam.edu.ec

Alexandra Jacqueline Loor Moreira http://orcid.org/0000-0002-5942-6212

Junior Alexis Lucas Lucas[2] https://orcid.org/0000-0001-7360-4540

Aarón Leonel Baduy Molina[3] https://orcid.org/0000-0003-3081-8359

Recibido: 29/01/2021 **Aceptado: 25/05/2021**

Código Clasificación JEL: M15, D24, M37, C8, M13

RESUMEN

La tecnología de la información y comunicación (TIC´S) es un factor fundamental que ha permitido el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), es decir, son herramientas indispensables que ayudan a mejorar los procesos administrativos y comunicacionales de una empresa. De acuerdo a los factores mencionados y a los avances tecnológicos, la utilización de estas herramientas ha venido en crecimiento, para lo cual se determinó analizar el uso de las TIC´S y su incidencia en la gestión comercial de las PYMES manufactureras de la ciudad de Manta. Así mismo, se estableció como población 256 PYMES locales, basadas en un estudio cuantitativo, con un diseño descriptivo, correlacional no experimental, el cual permitió conocer la correlación positiva correspondiente al 0.992 de fiabilidad, de acuerdo al coeficiente de Spearman, lo que evidenció que el uso de las TIC´S inciden en la gestión comercial de las PYMES antes mencionadas.

Palabras clave: Gestión, Procesos, Comunicación, TIC´S y Pymes.

ABSTRACT

Information and communication technology (ICTs) is a fundamental factor that has allowed the growth of small and medium-sized enterprises (SMEs), i.e., they are indispensable tools that help improve a company's administrative and communication processes. According to the aforementioned factors and

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

technological advances, the use of these tools has been growing, for which it was determined to analyze the use of ICTs and their impact on the commercial management of manufacturing SMEs in the city of Manta. Likewise, 256 local SMEs were established as population, based on a quantitative study, with a descriptive design, non-experimental correlational, which allowed to know the positive correlation corresponding to 0.992 of reliability, according to Spearman's coefficient, which showed that the use of ICT's affects the commercial management of the SMEs mentioned above.

Keywords: Management, Processes, Communication, TIC´S and Pymes.

INTRODUCCIÓN

La utilización de la tecnología de la información y comunicación (TIC´S) son herramientas tecnológicas que facilitan la comunicación en el ámbito empresarial, la utilización de estas herramientas, contribuyen a un mejor desempeño laboral y a su vez generar conocimiento con el fin de mejorar los procesos de cualquier organización. Es decir, para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), es fundamental contar con el uso de estas tecnologías, la cual ayuda a tener mejor capacidad de respuestas antes las objeciones que se pueden presentar, a su vez, se logra mejorar la imagen de la empresa, tener ventajas competitivas, responder de la mejor manera a los cambios del mercado y lograr estimular el crecimiento económico.

Según Chaverra, Hoyos & Valencia (2012) las TIC han producido un cambio drástico en las organizaciones y, en este sentido, el uso creciente del internet como instrumento de comunicación y de distribución de la información ha propiciado que la tecnología se adopte a nivel empresarial mediante la utilización de diversas herramientas informáticas propicias para la colaboración.

Para Duarte (2007) “las tecnologías de la información y comunicación (TIC´S) son las tecnologías que se necesitan para la gestión y transformación de la información, y en muy particular el uso de ordenadores y programas que permiten crear, modificar, almacenar, proteger y recuperar esa información”.

Para el uso de la tecnología de información en las PYMES, es importante analizar los flujos de liquidez futuros y los costes de oportunidad asociados a la adopción (Chang & Hung, 2006). Garrido (2003, p.115) argumenta, que el factor clave consistirá en determinar la tecnología apropiada, económica y culturalmente, con relación a los recursos disponibles de la empresa.

De acuerdo con Lefebvre (1996) existen tanto factores externos como internos que determinan el nivel de adopción de las TIC´S por parte de una PYME, en donde, dentro de los factores externos se encuentran las políticas nacionales en los campos sociales, económicos, comercial y tecnológico, además del entorno macroeconómico y del sector productivo al cual pertenece la firma. Dentro de los factores internos, destacan la parte administrativa y el personal de la empresa. Es decir, aquellos factores que afectan la productividad, la rentabilidad y la competitividad de la empresa (Gonzales, Alfaro, & Alfaro Chamberlain, 2005).

La globalización y los avances tecnológicos son procesos de cambio, lo que hace de esta una

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

herramienta indispensable para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) para el conocimiento del mercado y a su vez un proceso ágil de manera interna como externa. En cuanto a la globalización las tareas se distinguen entre rutinarias y no rutinarias. Una tarea rutinaria no necesita el uso de habilidades variadas, representan pequeñas partes y piezas de un trabajo en un lugar de la totalidad del mismo, exige pocas decisiones relacionadas con la programación y los métodos a utilizar y brinda poca información sobre cuán bien se desarrolla. Por otra parte las tareas no rutinarias muestran las características contrarias a las que se acaban de exponer (Ramos, López Yepes, Peña Alcaraz, & Carreño Sandoval, 2003).

Por cuanto a aquello, las empresas en la actualidad, se van enfocando en las nuevas herramientas tecnológicas y del marketing, a través de los sitios web, plataformas, el e-commerce, entre otras. Dichas aplicaciones están siendo cada vez más utilizadas para los empresarios, para lo cual la globalización ha hecho de la tecnología una interacción directa con el cliente y por ende es una de las plataformas más rentables para las empresas.

Sánchez (2017) llama "empresa" a la realización de nuevas combinaciones (nueva combinación de medios de producción) y empresarios a los individuos encargados de dirigir dicha realización. De acuerdo a la teoría del desarrollo económico (1911), Schumpeter indicó que la economía es un plano circular que se rompe para subir a un nivel superior cuando el empresario (ingenio de la economía) introduce alguna innovación (Ocaña & Hernández Elías, 2018).

Toda empresa, organización que tiene como objetivo mejorar el nivel de competitividad puede lograr los objetivos si se basa en la cadena de valor. Este modelo, permite que las organizaciones interesadas analicen sucesivamente el conjunto de actividades con el objetivo de mejorar cada etapa (Cadena de Valor) y así poder construir y optimizar una ventaja competitiva. Esta cadena de valor es una herramienta de Strategic Management muy preciada, en la medida que actúa en el posicionamiento de un producto o servicio en el mercado. Para esto se debe tener presente las 5 fuerzas de Porter que determinan la competencia en el sector (Robben, 2016).

De acuerdo al autor Rodríguez (2009) para poder gestionar las actividades de una empresa correctamente, es imprescindible conocer la misión de la organización y que la misma sea asumida por todos los miembros con el fin de poder garantizar la consecución de todos los objetivos.

Por otro lado en el sector de las pequeñas y micro empresas, existen un sinnúmero de iniciativas económicas que van desde las menos rentables hasta las más rentables, desde las más transitorias hasta las más estables, desde el comercio, pasando por el servicio y la artesanía, hasta la manufactura. Generalmente las microempresas nacen de los sectores informales de la economía, ya que por medio de la transformación de su situación legal tienen la capacidad de poder obtener créditos bancarios y ayuda del Estado para de esta manera ir creciendo poco a poco con el transcurso del tiempo (Baque, Baque, Chiquito, & Baque, 2018).

Las pequeñas y micro empresas son unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (Cala Hederich, 2005).

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Se denomina como industrias manufactureras a aquellas que se dedican principalmente a la transformación de diferentes materias primas en productos y bienes terminados y listos para ser consumidos o bien para ser distribuidos por quienes los acercarán a los consumidores finales, por ello las micros y pequeñas empresas tienen la necesidad de abastecer el mercado que no haya sido atendido por las grandes corporaciones, con el objetivo de satisfacer las necesidades y buscar el desarrollo empresarial; así mismo generar empleo y promover la economía familiar y del país.

Las PYMES son determinantes para las grandes compañías y por ende son esenciales para llegar a nuevos clientes o segmentos de mercado que aún no han sido explotados, la tecnología de la información y comunicación (TIC´S) es indispensable para el mejoramiento funcional de una organización, estas herramientas facilitan los procesos de comunicación, ayudando a conocer las necesidades y tendencias de los nuevos mercados.

Canal & Rialp Criado (2007) definen a la tecnología de la información y comunicación (TIC´S) como un nuevo sistema económico y socio-político caracterizado en construir un espacio inteligente que se determina en base a la información, los instrumentos de acceso a la misma, así como las capacidades de comunicación.

Dichas herramientas tecnológicas son fundamentales para las organizaciones que buscan agilizar los procesos administrativos, mediante plataformas digitalizadas que permitan optimizar recursos y tiempo, fortaleciendo de manera adecuada la información.

La adopción de la tecnología de la información y comunicación es un proceso complejo que requiere no solamente inversión, sino también que la organización tenga la capacidad de realizar los cambios que exige el uso la aplicación de la misma en las diferentes funciones empresariales, el desarrollo de las TIC ha liberado un cambio estructural en el ámbito productivo y social de la humanidad moderna (Pinto, 2013).

La innovación de la tecnología engloba un amplio conjunto de actividades dentro de las empresas, que contribuye a generar nuevos conocimientos tecnológicos o a mejorar la utilización de los ya existentes. Estos conocimientos son aplicados a la obtención de nuevos bienes y servicios, así como nuevas formas de producción (Mathison, Granada, Primera, & García, 2007).

La estrategia de diferenciación solo es sostenible si la empresa es capaz de mantener una actitud innovadora, es decir, si es capaz de lanzar continuamente productos nuevos al mercado o perfeccionar las prestaciones de los productos y servicios actuales (Mielgo, Montes Peón, & Vásquez Ordas, 2007).

El Manual de Oslo, según Sánchez (2017), identifica cuatro tipos de innovaciones que incluye una gama de cambios en las actividades de las empresas; innovaciones de productos, innovaciones de procesos, organizaciones organizativas e innovaciones de marketing.

Una de las funciones de marketing es el impulso de programas de innovación en productos para lo cual es necesario hacer claridad sobre algunos conceptos relacionados (Holguín, 2012).

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Según Rogers (1931-2004) citado por González (2015) estaban dirigidas a la importancia de conocer como son asumidos los cambios, dados que estos tienen diferentes componentes o cargas conductuales y/o valorativa sobre lo considerado novedoso. La difusión de Rogers inicialmente dirigida a la tecnología, adquirió nuevos ámbitos dentro del proceso de cambio, por lo que se le concibe como un proceso comunicacional en el tiempo, utilizando determinados canales entre miembros de un grupo o sistema social para trasmitir dicha innovación, es decir, hace referencia a como una nueva idea es aceptada y divulgada entre los grupos. Esta teoría pretende explicar cómo, por qué y a qué velocidad se mueven las nuevas ideas y las tecnologías a través de las diversas culturas usuarias.

Para Barragán (2002) las tecnologías de información cubren cualquier tipo de equipo (hardware) o técnicas utilizadas para la obtención, procesamiento y presentación de datos utilizados por cualquier empresa que manipula información como tal.

Se concluye que, a través del presente estudio, se busca conocer el uso de las TIC´S por parte de las empresas PYMES de la ciudad de Manta, a su vez si las mismas inciden en la gestión comercial, siendo la comunicación una herramienta principal para darse a conocer en el mercado, así mismo estudiar el desempeño de los empleados al momento de utilizar las herramientas tecnológicas.

METODOLOGÍA

La presente investigación es de tipo bibliográfica y documental porque se pudo obtener el conocimiento de estudios ya existentes, fue un procedimiento científico, de indagación, recolección, organización, análisis e interpretación de información o datos en torno a un determinado tema, conducente a la construcción de conocimientos, teniendo una amplia información del objeto de estudio y la correlación de las variables expuestas dentro de la investigación, para lo cual es de carácter no experimental donde se busca las relaciones de las variables de estudio las cuales son: Variable independiente (el uso de las TIC´S), mientras que la variable dependiente (gestión comercial), teniendo un carácter descriptivo y correlacional, recolectando datos verídicos que ayuden al proceso investigativo.

Para la recolección de datos cuantitativos se elaboró una encuesta estructurada, la cual tuvo 10 preguntas validadas mediante la escala de Likert de un rango de 1 a 5 siendo 1 muy importante, 2 importante, 3 moderadamente importante, 4 de poca importancia y 5 sin importancia, las cuales responde a cada dimensión de las variables de estudio, siendo estas ingresadas al sistema estadístico SPSS para determinar la correlación que existen en el mismo.

De acuerdo a los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) 2017 citado por Arrieta, Cano Lara, & Ruiz Vélez (2019) reconocen un total de 78.638 empresas en la provincia de Manabí, siendo considerada de ese total 73.724 microempresas. En la ciudad de Manta se asientan el 13,58% de estas organizaciones, siendo un total de 10.012 microempresas existente en la localidad, por el cual la convierte en una ciudad atractiva para las personas locales, nacionales e internacionales. Es por ello que la población o universo estuvo conformado por las pymes manufactureras de la ciudad antes mencionada, equivalente a 767 pymes que operan en este sector, aplicando la muestra aleatoria finita se consideró a 256 pymes manufactureras para el análisis de este estudio.

Para determinar la población se procedió a utilizar la muestra aleatoria probabilística, para lo

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

cual se utilizó la siguiente fórmula:

Figura 1: Fórmula para obtener el cálculo de la muestra finita

$$n = \frac{Z^2\ P\ Q\ N}{E^2\ (N-1) + Z^2\ P\ Q}$$

Fuente: Oliver (2011)

Para llevar a cabo el desarrollo de esta investigación se empleó la técnica de la encuesta estructurada. Esta herramienta fue aplicada a la muestra poblacional anteriormente definida, como parte del método investigativo cuantitativo, en la ciudad de Manta, con el fin de abordar a los sujetos de interés para dicho estudio.

RESULTADOS

De acuerdo a la siguiente tabla se presentó la alta fiabilidad del instrumento con un resultado de 0.992 obtenido mediante el sistema estadístico SPSS. La aplicación permitió conocer la problemática real del uso de las **TIC´S** y su incidencia en la **gestión comercial** de las pymes manufactureras de la ciudad de Manta, demostrando además la asertividad del instrumento aplicado y las respuestas de las encuestas.

Tabla 1: Estadístico de fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,992	10

Elaborado por los autores

En el análisis de validez se calculó el coeficiente R, obteniéndose un resultado de 0.966. Por lo tanto, quedó demostrado que la encuesta es totalmente válida y está libre de errores aleatorios y sistemáticos.

Tabla 2: Estadístico de validez

Resumen del modelo					
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Durbin-Watson
1	,966[a]	,934	,927	,17904	,967

Elaborado por los autores

A continuación, se presentaron los datos de los encuestados con el propósito de evidenciar las características generales de la información. Posteriormente se procedió a evaluar los resultados del instrumento o cuestionario aplicado en la muestra poblacional.

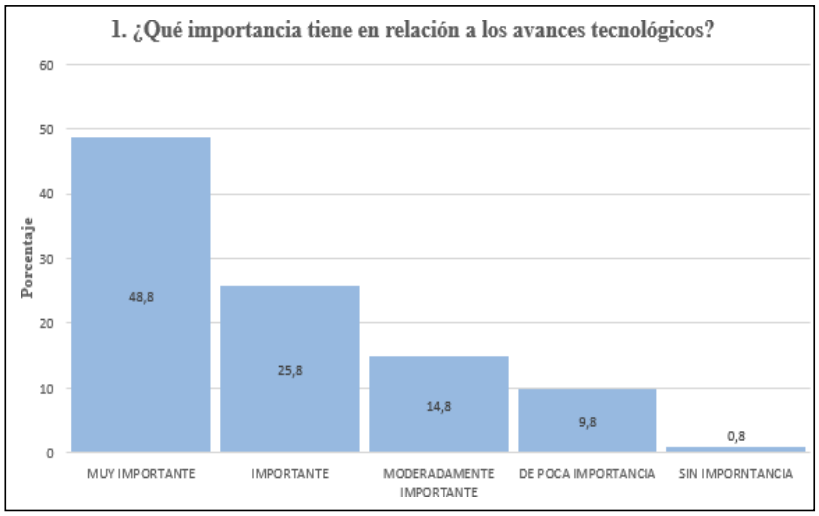
Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 3: Resultado de la pregunta 1

1. ¿Qué importancia tiene en relación a los avances tecnológicos?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy importante	125	48.8	48.8	48.8
	Importante	66	25.8	25.8	74.6
	Moderadamente importante	38	14.8	14.8	89.5
	De poca importancia	25	9.8	9.8	99.2
	Sin importancia	2	.8	.8	100.0
	Total	256	100.0	100.0	

Elaborado por los autores

Figura 2: Resultado de la pregunta 1



Elaborado por los autores

El 48,8% de los encuestados declararon que es muy importante los avances tecnológicos en las empresas, mientras que un 25,8% especificó que es importante, a su vez el 14,8% de los encuestados mencionaron que los avances tecnológicos son moderadamente importantes, un 9,8% indicaron que los avances tecnológicos son de poca importancia y por último un 0,8% de los encuestados señalaron que estos son sin importancia alguna para los negocios. Quedando así demostrado la importancia de la tecnología.

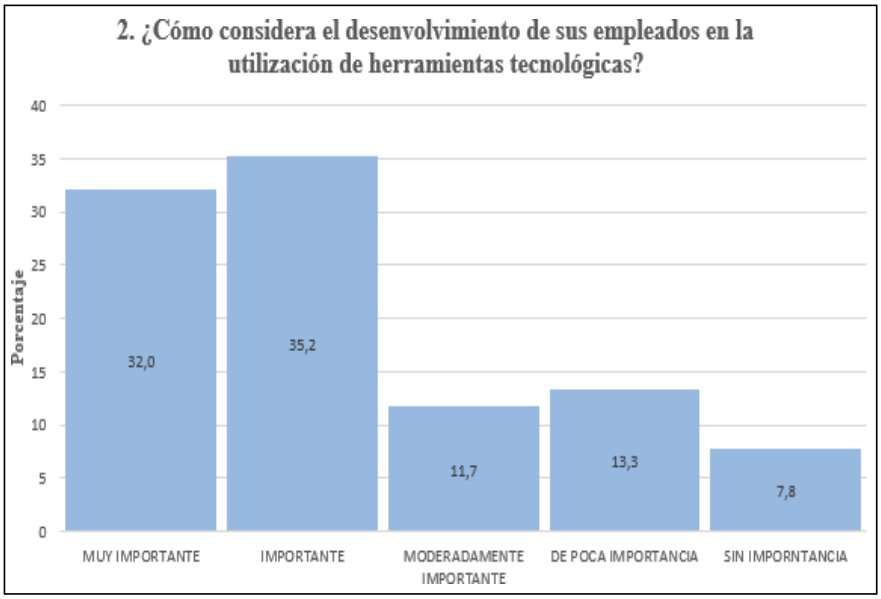
Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 4: Resultado de la pregunta 2

2. ¿Cómo considera el desenvolvimiento de sus empleados en la utilización de herramientas tecnológicas?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy importante	82	32.0	32.0	32.0
	Importante	90	35.2	35.2	67.2
	Moderadamente importante	30	11.7	11.7	78.9
	De poca importancia	34	13.3	13.3	92.2
	Sin importancia	20	7.8	7.8	100.0
	Total	256	100.0	100.0	

Elaborado por los autores

Figura 3: Resultado de la pregunta 2



Elaborado por los autores

De acuerdo a los datos obtenidos, el 35,2% de los encuestados mencionaron lo importante que es el desenvolvimiento de los empleados en la utilización de herramientas tecnológicas, seguido por un 32% los cuales indicaron que es muy importante, un 13,3% señalaron que es de poca importancia, mientras que el 11,7% expresaron ser moderadamente importante, a su vez el 7,8% mencionaron que los desenvolvimientos de los empleados en las herramientas tecnológicas no tienen importancia.

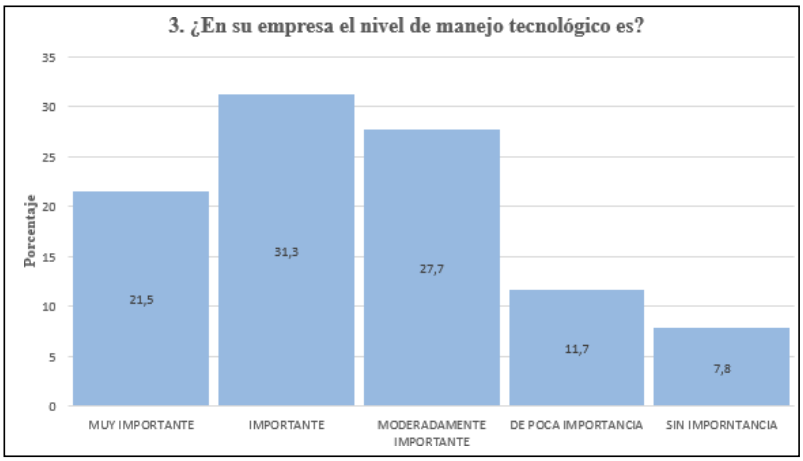
Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 5: Resultado de la pregunta 3

3. ¿En su empresa el nivel de manejo tecnológico es?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy importante	55	21.5	21.5	21.5
	Importante	80	31.3	31.3	52.7
	Moderadamente importante	71	27.7	27.7	80.5
	De poca importancia	30	11.7	11.7	92.2
	Sin importancia	20	7.8	7.8	100.0
	Total	256	100.0	100.0	

Elaborado por los autores

Figura 4: Resultado de la pregunta 3



Elaborado por los autores

El 31,3% de los encuestados mencionaron que es importante el nivel de manejo tecnológico en una empresa, por otra parte, el 27,7% consideraron que es moderadamente importante, seguido por el 21,5% los cuales mencionaron que es muy importante, dejando en un 11,7% de poca importancia y por último un 7,8% mencionaron que son sin importancia contar con este tipo de personal.

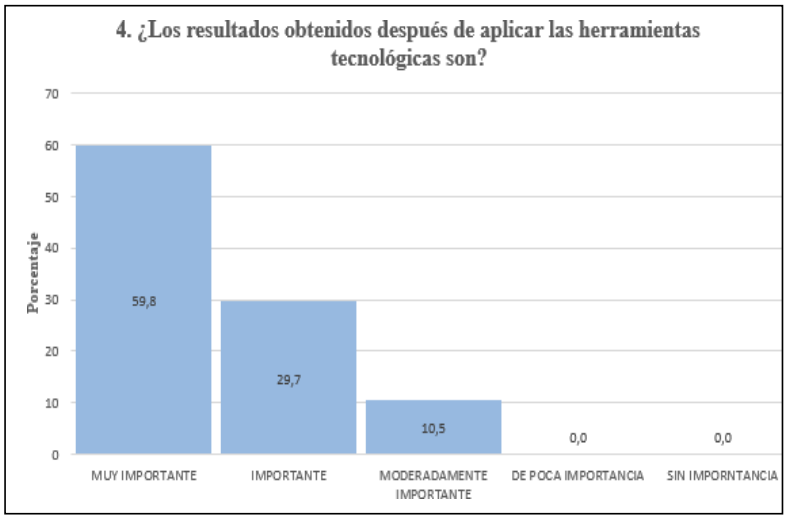
Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 6: Resultado de la pregunta 4

4. ¿Los resultados obtenidos después de aplicar las herramientas tecnológicas son?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy importante	153	59.8	59.8	59.8
	Importante	76	29.7	29.7	89.5
	Moderadamente importante	27	10.5	10.5	100.0
	Total	256	100.0	100.0	

Elaborado por los autores

Figura 5: Resultado de la pregunta 4



Elaborado por los autores

Según los datos obtenidos el 59,8% de los encuestados mencionaron que son muy importantes los resultados obtenidos después de aplicar herramientas tecnológicas en los negocios, seguido por el 29,7% que dijeron que son importantes, mientras que, un 10,5% de los encuestados indicaron que son moderadamente importantes.

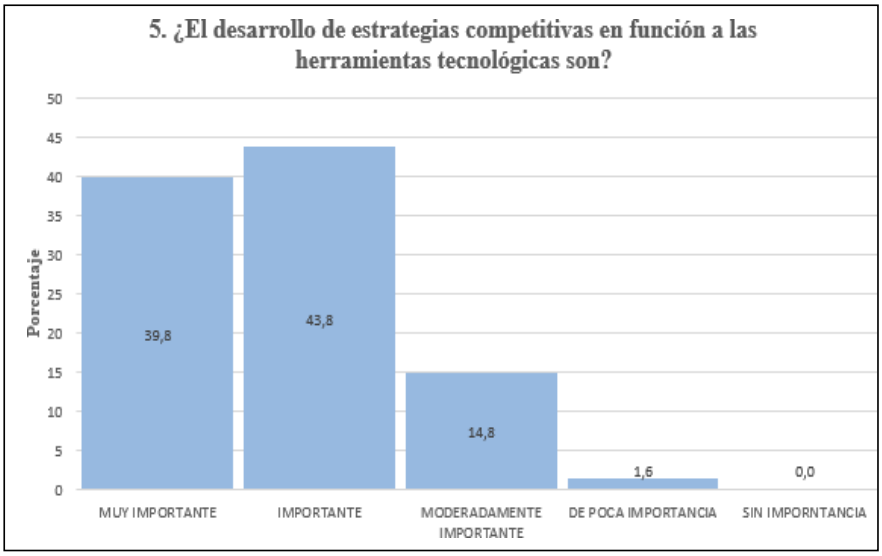
Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 7: Resultado de la pregunta 5

5. ¿El desarrollo de estrategias competitivas en función a las herramientas tecnológicas son?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy importante	102	39.8	39.8	39.8
	Importante	112	43.8	43.8	83.6
	Moderadamente importante	38	14.8	14.8	98.4
	De poca importancia	4	1.6	1.6	100.0
	Total	256	100.0	100.0	

Elaborado por los autores

Figura 6: Resultado de la pregunta 5



Elaborado por los autores

Tomando como referencia los ítems de "Muy importante e importante" el 83,6% de los encuestados mencionaron que el desarrollo de estrategias competitivas en función a las herramientas tecnológicas es muy efectivo en los negocios, seguido por, el 14,8% los cuales consideraron que es moderadamente importante, mientras el 1,6% de los encuestados indicaron que son de poca importancia el desarrollo de estrategias competitivas.

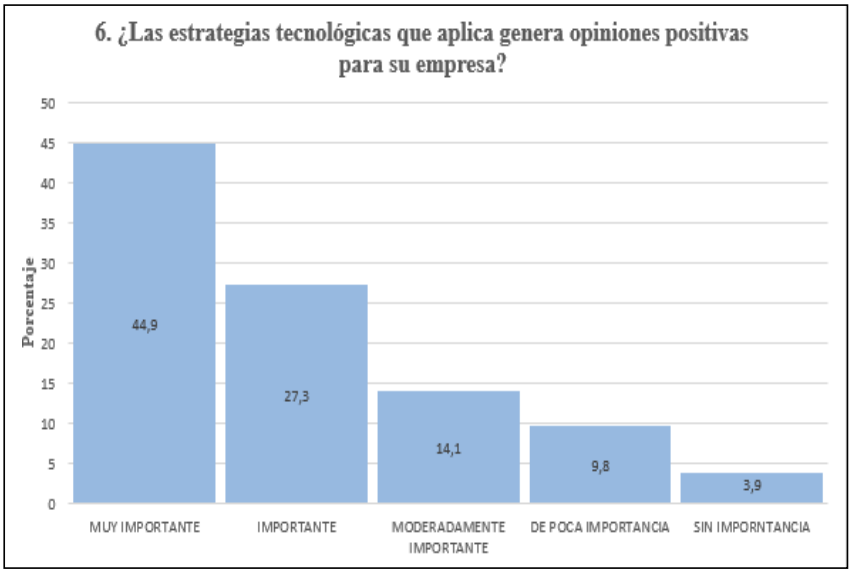
Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 8: Resultado de la pregunta 6

6. ¿Las estrategias tecnológicas que aplica genera opiniones positivas para su empresa?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy importante	115	44.9	44.9	44.9
	Importante	70	27.3	27.3	72.3
	Moderadamente importante	36	14.1	14.1	86.3
	De poca importancia	25	9.8	9.8	96.1
	Sin importancia	10	3.9	3.9	100.0
	Total	256	100.0	100.0	

Elaborado por los autores

Figura 7: Resultado de la pregunta 6



Elaborado por los autores

Los resultados evidenciaron que el 44,9% de los encuestados mencionaron que son muy importante las opiniones recibidas al aplicar estrategias, a su vez, el 27,3% mencionaron que es importante, mientras que un 14,1% de los encuestados lo consideraron moderadamente importante, el 9,8% indicaron que son de poca importancia y en un 3,9% sin importancia.

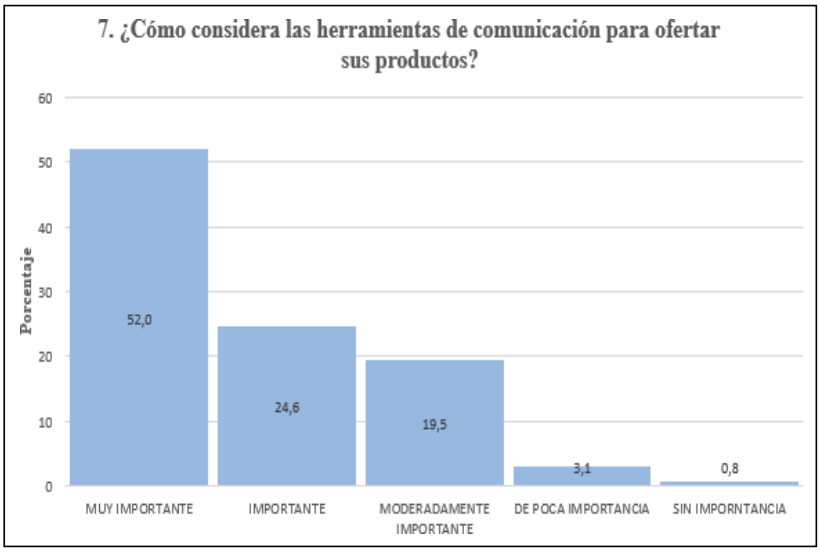
Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 9: Resultado de la pregunta 7

7. ¿Cómo considera las herramientas de comunicación para ofertar sus productos?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy importante	133	52.0	52.0	52.0
	Importante	63	24.6	24.6	76.6
	Moderadamente importante	50	19.5	19.5	96.1
	De poca importancia	8	3.1	3.1	99.2
	Sin importancia	2	.8	.8	100.0
	Total	256	100.0	100.0	

Elaborado por los autores

Figura 8: Resultado de la pregunta 7



Elaborado por los autores

Tomando en consideración las herramientas de comunicación el 52% de los encuestados mencionaron que es muy importante brindar información a los clientes para ofertar los productos, mientras que los ítems "importante y moderadamente importante" se encuentran en un 24,6% y un 19,5%, dejando en un porcentaje de 3,1% y un 0,8% a los ítems "de poca importancia y sin importancia".

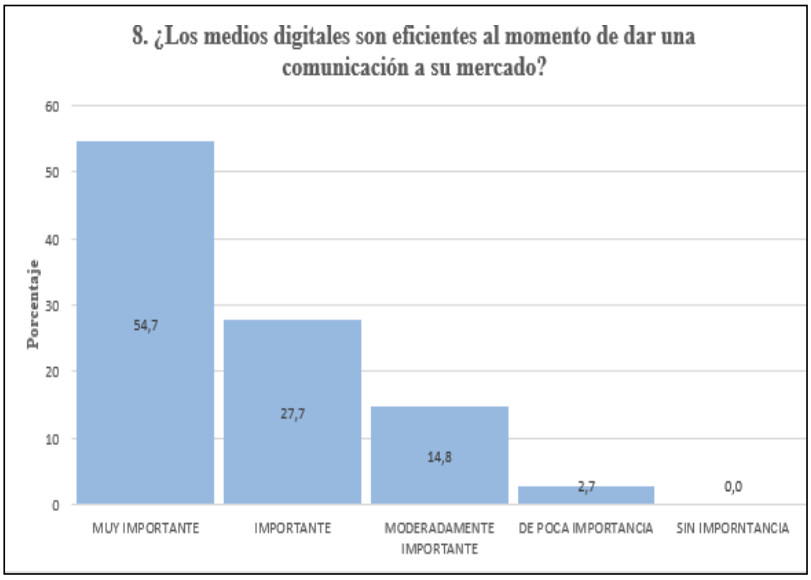
Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 10: Resultado de la pregunta 8

8. ¿Los medios digitales son eficientes al momento de dar una comunicación a su mercado?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy importante	140	54.7	54.7	54.7
	Importante	71	27.7	27.7	82.4
	Moderadamente importante	38	14.8	14.8	97.3
	De poca importancia	7	2.7	2.7	100.0
	Total	256	100.0	100.0	

Elaborado por los autores

Figura 9: Resultado de la pregunta 8



Elaborado por los autores

De acuerdo a los datos obtenidos, el 54,7% de los encuestados mencionaron que los medios digitales son muy importantes para dar una comunicación al mercado, dejando así evidenciado la importancia de estos medios con el cual se puede llegar a varios segmentos, a su vez el 2,7% mencionaron que los medios digitales son de poca importancia.

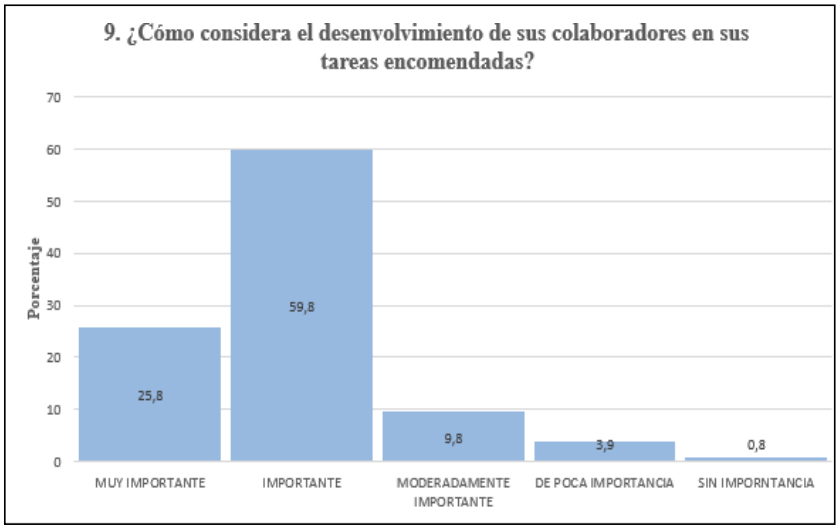
Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 11: Resultado de la pregunta 9

9. ¿Cómo considera el desenvolvimiento de sus colaboradores en sus tareas encomendadas?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy importante	66	25.8	25.8	25.8
	Importante	153	59.8	59.8	85.5
	Moderadamente importante	25	9.8	9.8	95.3
	De poca importancia	10	3.9	3.9	99.2
	Sin importancia	2	.8	.8	100.0
	Total	256	100.0	100.0	

Elaborado por los autores

Figura 10: Resultado de la pregunta 9



Elaborado por los autores

El 59,8% de los encuestados consideraron importante el desenvolvimiento de los colaboradores en las tareas encomendadas, siendo un factor primordial para el cumplimiento de los objetivos de las empresas, mientras que existe un 25,8% que mencionaron que es muy importante, a su vez los ítems "moderadamente importante", "de poca importancia" y "sin importancia" están en un 9.8%, 3,9% y 0,8% respectivamente.

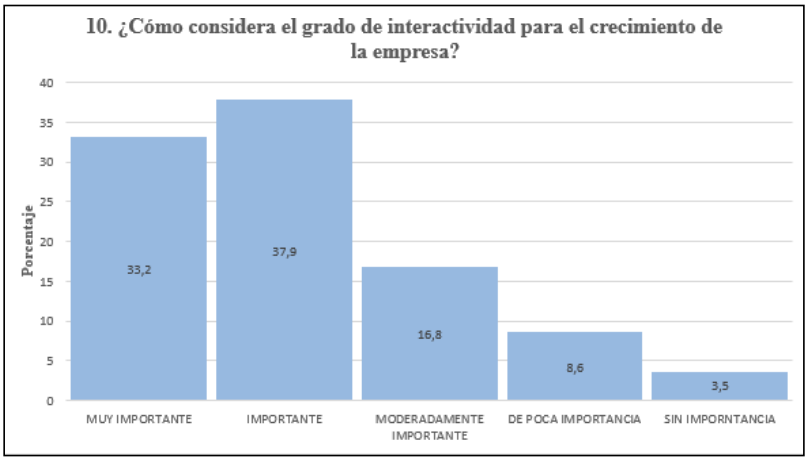
Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 12: Resultado de la pregunta 10

10. ¿Cómo considera el grado de interactividad para el crecimiento de la empresa?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy importante	85	33.2	33.2	33.2
	Importante	97	37.9	37.9	71.1
	Moderadamente importante	43	16.8	16.8	87.9
	De poca importancia	22	8.6	8.6	96.5
	Sin importancia	9	3.5	3.5	100.0
	Total	256	100.0	100.0	

Elaborado por los autores

Figura 11: Resultado de la pregunta 10



Elaborado por los autores

De acuerdo a los datos obtenidos en las encuestas realizadas, los ítems “muy importante” e “importante” obtuvieron el 33,2% y el 37,9% destacando la importancia que es la interactividad dentro de las empresas manufactureras para el crecimiento de las misma, de igual manera el 16,8% de los encuestados mencionaron que es moderadamente importante, a su vez el 8,6% dijeron que es de poca importancia y el 3,5% mencionaron que no tiene importancia.

DISCUSIÓN

Dentro del estudio de esta investigación, y una vez presentados los análisis correspondientes al procesamiento sistemático de datos obtenidos, se planteó que el objetivo general de la investigación, el cual consistió en analizar el uso de las TIC’S y su incidencia en la gestión comercial de las PYMES manufactureras en la ciudad de Manta, ha sido cumplido. Mediante la utilización del análisis estadístico Coeficiente de Correlación de Spearman, se determinó un gradode interrelación de las variables y el valor significativo, que demuestra la resultante en una afirmación de la hipótesis alternativa, la cual plantea que el uso de las TIC´S incide en la gestión comercial de las pymes manufactureras de la ciudad de Manta.

Teniendo en consideración el objeto de estudio, la presente investigación corresponde a poder identificar esas variantes en el uso de las TIC’S y su incidencia en la gestión comercial de las PYMES

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

manufactureras de la ciudad de Manta, como las resultantes de cada uno de las dimensiones y el contraste que tiene, lo cual demostró la inferencia entre ambas variables de estudio, es por ello que lo que busca esta investigación es poder encontrar esas premisas para mejorar esos procesos mediante la utilización de las TIC'S y la gestión comercial en las PYMES antes mencionadas.

Por consiguiente, el desarrollo de esta investigación permitió determinar valiosas conclusiones que se pueden agrupar así: A través del estudio se pudo evidenciar que una de las prioridades de las Pymes manufactureras de la ciudad de Manta están en invertir en tecnologías de la información y comunicación lo cual les permitirá, optimizar y fortalecer el servicio al cliente, mejorar la capacidad de almacenamiento de base de datos de clientes, llevar un control eficiente de las finanzas, inventarios, entre otras actividades comerciales.

Por tanto, las TIC'S inciden en la gestión comercial de las PYMES manufactureras de la ciudad de Manta debido a que las mismas conllevan a la adquisición, producción, almacenamiento, tratamiento, comunicación, registro y presentación de la información, en forma de voz, imágenes y datos, los cuales permiten realizar una gestión comercial más eficiente y fortalecer lazos comerciales entre los negocios.

Finalmente, se pudo conocer que la falta de confianza por parte de los microempresarios en la ciudad de Manta es una fuerte barrera a la TIC´S, para lo cual se recomienda en que se debe fomentar la creación de una cultura innovadora entre las PYMES para así aumentar su nivel de competitividad. Esta cultura debe animar no sólo a las PYMES manufactureras de la ciudad mantense, sino a toda organización para que de esta forma el sector comercial se adapte de forma rápida a los continuos cambios que tienen lugar en los mercados globalizados.

CONCLUSIONES

El uso de las **TIC´S** son importantes para el desenvolvimiento de las organizaciones, por ende, es fundamental contar con personal capacitado para obtener un mejor rendimiento organizacional, la falta de conocimiento dentro de estas áreas retrocederá los procesos de una organización, por lo consiguiente harán que las mismas no estén a la altura de las exigencias del mercado, es por esta razón que se debe optar por desarrollar nuevas alternativas que ayuden a mejorar las habilidades de las **PYMES** para obtener mayores rendimiento y conocimiento del mercado en el cual se está desenvolviendo.

Los procesos organizacionales y la aplicación de nuevas herramientas tecnológicas ligadas de una buena gestión comercial ayudarán de manera eficiente la captación de nuevos mercados y, por ende, un mejor desempeño administrativo cuya finalidad es estar a la vanguardia del mercado.

De acuerdo a los análisis estadísticos presentados, se pudo establecer una correlación positiva entre las variables el uso de las **TIC´S** y la gestión comercial, lo que permitió conocer que las organizaciones que utilizan estas herramientas tienen un alto desempeño administrativo y sobre todo comunicacional. Por otra parte, los empleados se encuentran capacitados para el manejo de estas herramientas lo que hace tener una mejor gestión comercial, laboral y eficiente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arrieta, G., Cano Lara, E., & Ruíz Vélez, A. (2019). La competitividad en las microempresas en Manta 2019. Cielo, 19.

Baque, M., Baque, E., Chiquito, G., & Baque, S. (2018). Microempresas en el Ecuador: caso ciudad de Manta. Dominio de las Ciencias, 4(1), 619-632.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Barragán. (2002). Sistematización de la función comercial.

Cala Hederich, Á. (2005). Situación y necesidades de la pequeña y mediana empresa. Civilizar, (9), 1-21.

Canal, E., Rialp Criado, A., & Rialp Criado, J. (2007). Inversiones en TIC y estrategias de crecimiento empresarial. Madrid.

Chaverra, J., & Valencia Arias, A. (2012). El papel de las tics en el entorno organizacional de las pymes. Trilogía, 18.

Duarte, E. (2007). Las tecnologías de la información y comunicación (TIC´S) desde una perspectiva social. Electrónica Educare, 9.

Chang, J., & Hung, M. (2006). Optimal Timing to Invest in E-commerce. Psychology & Marketing, (23), 321- 335.

Gonzales, R., Alfaro Azofeifa, C., & Alfaro Chamberlain, J. (2005). Tics en las pymes de Centroamérica. Costa Rica.

González, I. (2015). TIC´S, PYMES y Entorno: Evaluación de la eficacia del constructo "capacidad de absorción" de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en PYMES manufactureras venezolanas, semejanzas y diferencias según nivel de complejidad tecnológica: una investigación empírica. (Tesis doctoral). Universitat Oberta de Catalunya. España.

Holguín, M. (2012). Fundamentos de Marketing. Bogotá.

Mathison, l., Granada, J., Primera, C., & García, l. (2007). Innovación: factor clave para lograr ventajas competitivas. Negotium, 19.

Mielgo, N., Montes Peón, J., & Vásquez Ordas, J. (2007). Cómo gestionar la innovación en la Pymes. España.

Ocaña, A., & Hernández Elías, L. (2018). Las Tic en las Pymes del siglo XXI. Colombia.

Oliver, E. (2011). Revisión del concepto de calidad del servicio y sus modelos de medición. Radalyc, 18.

Pinto, D. (2013). Desarrollo e implementación de las tics en las pymes de Boyacá-Colombia. Faedpyme International Review FIR.

Ramos, T., López Yepes, J., Peña Alcaraz, J., & Carreño Sandoval, F. (2003). Administración de Empresas. España: Mad, S.L.

Robben, X. (2016). La cadena de valor de Michael Porter. 50Minutos.es.

Rodríguez, M. L. (2009). El control de gestión en las organizaciones. España.

Sánchez, J. (2017). La innovación; una revisión teórica desde la perspectiva de marketing. Redalyc, 26.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Journal Business Science vol. 2 No. 1 (2021) 51 - 64

JBS JOURNAL BUSINESS SCIENCE

Journal Business Science

https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science

ISSN impreso 2737-6184 - ISSN electrónico 2737-615X

MANCOMUNIDAD PARA EL DESARROLLO TERRITORIAL

COMMONWEALTH FOR TERRITORIAL DEVELOPMENT

Estela Rossana Sabando-Mendoza[1]; Medardo J. Horacio Sabando-Garcés[2]

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí[1]; Universidad Técnica de Manabí[2]

estela.sabando@uleam.edu.ec[1]: medardo.sabando@utm.edu.ec[2]

Estela Rossana Sabando-Mendoza[1], https://orcid.org/0000-0001-6938-6405

Medardo J. Horacio Sabando-Garcés[2], https://orcid.org/0000-0002-0506-0411

Recibido: 29/01/2021 **Aceptado: 25/05/2021**

Código Clasificación JEL: Q01-R11-R58-O18-O21

RESUMEN

Con la aprobación y puesta en marcha, de la nueva Constitución de la República de Ecuador de 2008, se adopta un nuevo paradigma que, proclama un modelo de descentralización de competencias del Estado, bajo principios de obligatoriedad y progresividad por niveles de gobierno, buscando que los gobiernos autónomos descentralizados (GAD), alcancen mayores niveles de satisfacción en las necesidades territoriales. En este propósito, aquí se plantea, la necesidad de transitar, en una ruta alternativa que privilegie el desarrollo territorial, a partir de la valoración de las potencialidades locales en la provincia de Manabí, por lo que, se exploran diversas teorías y enfoques para describir el fenómeno observado, lo que define a esta investigación como no experimental y longitudinal. En tal virtud, este trabajo propone profundizar en la identificación de estrategias que, bajo principios de *mancomunidad*, permitan un modelo de gestión distinto del que les correspondería de forma individual a cada cantón.

Palabras Clave: Desarrollo sostenible, Actividad económica regional, Política de desarrollo regional, Análisis regional, Modelos de planificación**.**

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

ABSTRACT

With the approval and implementation of the new Constitution of the Republic of Ecuador of 2008, a new paradigm was adopted, which proclaims a model of decentralization of State competencies, under principles of mandatory and progressive government levels, seeking that the decentralized autonomous governments (GAD) reach higher levels of satisfaction of territorial needs. In this purpose, the need to move towards an alternative route that privileges territorial development, based on the valuation of local potentialities in the province of Manabí, is proposed here. Therefore, several theories and approaches are explored to describe the observed phenomenon, which defines this research as non-experimental and longitudinal. By virtue of this, this work proposes to deepen in the identification of strategies that, under common principles, allow for a management model different from the one that would correspond individually to each canton.

Key Words: Sustainable development, Regional economic activity, Regional development policy, Regional analysis, Planning models.

INTRODUCCIÓN

Para comprender los procesos de desarrollo de un país, es necesario conocer las funciones que cumple el Estado de dicho país, de allí que destacan, salvo ciertas excepciones, las de acumulación de capital, y las de legitimación social; en este sentido, la primera está referida al cumplimiento de políticas económicas, mientras que la segunda, a las políticas asistenciales y de control social.

Desde la óptica de las políticas económicas James O´Conor (2002), sostiene que estas se subdividen en políticas sectoriales y globales, siendo las primeras las que están referidas a los sectores productivos y de apoyo a la acumulación, en tanto las segunda, se refiere a la acumulación y a la redistribución, siendo parte de ellas, la política de precios y remuneraciones, fiscal y financiera, monetaria y crediticia, cambiaria y arancelaria, entre otras. De aquí, que los análisis de estas políticas permitirían comprender las actitudes de la economía y la sociedad en general, en la que actúan los sectores económico-social hegemónicos, a través del Estado, conformando un modelo económico estratificado en clases sociales.

En el caso ecuatoriano, su trayectoria económica ha estado sustentada en la agricultura como proveedor de productos naturales y con bajo valor agregado, en la que, la tenencia de la tierra asociado a niveles productivos, ha dado paso en la mayoría de los casos, a la conformación de élites y clase sociales. Lo aquí manifestado, se puede comprender al revisar la cronología del sector externo ecuatoriano, en la que pudieran establecerse tres períodos, pero siempre en relación a un producto primario dominante, lo cual deja al descubierto una insuficiente diversificación.

El primer período productivo (1860-1920), la economía ecuatoriana sustentaba su economía en la producción y comercialización de cacao; un segundo período, caracterizado por la producción y exportación de banano; finalmente, el tercer período, el petrolero, en el que el mayor auge se dio entre 1972 y 1982, seguido por una crisis que aún no logra superar.

En esta cronología, se llega al siglo XX, en la que, el Ecuador asume el desafío de reestructurar su modelo económico y social, por lo que, en la Asamblea de Montecristi en el año 2008, se decide impulsar

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

los procesos de autonomía y descentralización dentro de un marco de equidad social, económico y territorial, con lo cual se buscaría permitir que los gobiernos autónomos descentralizados accedan con mayor oportunidad, para lograr consolidar sus procesos de desarrollo a través de sus potencialidades endógenas; para este propósito, se amplían los principios de democracia y la viabilidad hacia un país productivo, igualitario y territorialmente justo.

En las dos últimas décadas, hablar de descentralización en Ecuador, es repensar en los cambios que deben asumir los gobiernos seccionales y sus sistemas de gestión, precisando para ello cambios en su estructura política, administrativa y económica.

En este escenario, la Constitución de Ecuador 2008, plantea un proceso de descentralización, basado en el ejercicio de competencias exclusivas por niveles de gobiernos y de la transferencia complementaria de otras competencias por parte del Estado Central, hacia los distintos gobiernos autónomos descentralizados, esto implica que, el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD), ponga especial atención a los procesos de descentralización, autonomía y organización territorial, lo cual constituye no solo un desafío trascendental para la agenda de transformación social, económica, democrática y de recomposición institucional, sino que estos al ser trasladados a quienes deben asumir las distintas competencias dictadas en la Carta Suprema, le asista la substancial tarea de hacer que estos procesos funcionen y cumplan los objetivos y aspiraciones propuestas para el desarrollo territorial.

Ojeda Segovia (UNDO, 2002) en su estudio sobre los procesos de descentralización, ha sostenido que, “siendo este un proceso de alta complejidad, costoso y conflictivo, es, sin embargo, una herramienta legal que viabiliza no solo los procesos de descentralización, sino también, la voluntad incondicional de por lo menos tres actores principales: el gobierno central, los gobiernos autónomos y la sociedad.

En estos marcos, la descentralización y desconcentración de funciones y recursos del Estado, cobra importancia para el desarrollo de estrategias de mancomunidad para el desarrollo territorial, que, desde Ecuador esta es entendida como un conjunto de entidades de derecho público con personería jurídica, que, cumpliendo fines específicos y determinados, se expresan mediante compromisos de complementariedad en la búsqueda de mejores condiciones sociales.

Los gobiernos autónomos descentralizados regionales, provinciales, distritales, cantonales o parroquiales rurales y los de las circunscripciones territoriales indígenas, afroecuatorianas y montubias podrán formar mancomunidades entre sí, con la finalidad de mejorar la gestión de sus competencias y favorecer sus procesos de integración, en los términos establecidos en la Constitución y de conformidad con los procedimientos y requisitos establecidos en este Código.

Cuando el mancomunamiento se realiza entre dos o más gobiernos autónomos descentralizados del mismo nivel de gobierno que no fueran contiguos o entre gobiernos autónomos descentralizados de distintos niveles se denominarán consorcios. Las mancomunidades y consorcios que se constituyan podrán recibir financiamiento del presupuesto general del Estado para la obra o proyecto objeto del mancomunamiento, en función de la importancia de la obra o proyecto, previa aprobación por parte del gobierno central. (COOTAD, 2019, Art. 285)

De conformidad con lo expresado en líneas anteriores, al identificar que existe un debate entre el desarrollo territorial, centrado en lo económico y en lo social, emerge la necesidad de analizar las características y potencialidades de los llamados cantones (para el caso ecuatoriano), para que, mediante su asociatividad, transiten por un sendero alternativo que, conduzca al desarrollo en toda su expresión.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

De aquí la necesidad de incursionar en la presente investigación, con lo cual se justifica este trabajo, toda vez que presenta un estudio que, aunque no acabado, pretende proporcionar lineamientos para el desarrollo territorial a partir de la asociatividad en función del potencial endógeno que se genera desde lo local. En este propósito, se identifican las potencialidades y/o barreras que, incidirían en la conformación de mancomunidades entre cantones, buscando con ello tributar al desarrollo territorial de la provincia de Manabí y del Ecuador.

Por lo ya indicado, el problema a resolver será: *¿Cómo la conformación de la mancomunidad entre los cantones de la provincia de Manabí contribuirá al desarrollo local y nacional ecuatoriano en los marcos de las expectativas internacionales?*

A partir del problema planteado, el **objeto de estudio** en lo teórico está determinado por la fundamentación de los factores subyacentes de la dimensión territorial, en la que, el desarrollo socio-económico es visto como un proceso multidimensional y complejo, en el que interactúan las dimensiones económicas y sociales como aspectos vitales del desarrollo; en lo práctico, por la profundización del análisis sobre las potencialidades y limitaciones del desarrollo local en los cantones manabitas, así como su contribución al desarrollo territorial-nacional.

Dadas las condiciones que anteceden, el desarrollo del trabajo que aquí se presenta, refleja las siguientes bondades:

- Actualiza el tratamiento teórico y la experiencia acumulada respecto a la noción del desarrollo.
- Identifica la situación socio-económica de los cantones manabitas bajo principios de multicausalidad en el entorno provincial y nacional.
- Realiza un análisis multidimensional de la noción del desarrollo en Manabí y Ecuador para la aplicación y puesta en marcha del Proyecto de mancomunidad.

METODOLOGÍA

Para el cumplimiento de lo aquí señalado, se ha empleado una metodología que engloba a un conjunto de métodos; entre ellos, el método teórico, dentro del cual se ha empleado el lógico-abstracto para la fundamentación teórica del problema, el análisis-síntesis para el estudio de la literatura especializada en la temática, y su carácter multidimensional respecto al objeto de investigación y de la síntesis de los resultados; y, el inductivo-deductivo, utilizado en las generalizaciones acerca del objeto de estudio.

RESULTADOS INVESTIGATIVOS

EL DESARROLLO TERRITORIAL EN ECUADOR

Durante décadas, el debate centralización/descentralización ha sido objeto de múltiples apreciaciones por diferentes analistas, existiendo un alto nivel de coincidencia, al considerar que estos temas no configuran un par estrictamente dicotómico; sino que, sus polos representan los extremos de un conjunto de situaciones en la que cada punto intermedio constituye una combinación de ellos caracterizado por el contexto histórico en el que actúan.

Work (2001), ha sostenido que, “la descentralización no es una alternativa a la centralización”; significa entonces que, no constituye un pensamiento voluntarista, sino que, dependerá del alcance que

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

tenga el cambiante contrato social, situación que ha dado paso a un cierto nivel de confusión conceptual en el debate descentralizador (Boisier, 1991).

En el ámbito político, del liberalismo bajo la corriente ideológica del humanismo cristiano (del "catolicismo social", como se le denominaba décadas atrás), la descentralización societal era interpretada, como la aplicación práctica del principio político de subsidiaridad, en la que, cada organización social tenía competencia para intervenir sobre su propio ámbito (funcional o territorial), transfiriendo "hacia arriba" sólo aquello que el bien común o la tecnología establezca como responsabilidad del ente mayor.

En este polémico debate, varios analistas consideran a la descentralización como un aspecto con matices políticos bajo dos dimensiones (medio y fin); por lo que, al ser este asumido como una cuestión instrumental y finalista, permitiría explicar su carácter inasible, su conversión en bandera de gobierno como también de oposición.

En la realidad Latinoamericana, la descentralización ha sido concebida como un concepto de elevada ambigüedad cotidiana, lo cual ha permitido que se hable indistintamente de descentralización o de desconcentración, confundiendo muchas veces los aspectos de deslocalización con la descentralización. A los efectos de este, es necesario dejar en claro que, aun cuando los procesos de desconcentración y descentralización se encuentren frecuentemente en un mismo continuo, el primero de ellos alude a una cesión de capacidad de decisión desde un nivel jerárquico dado a otro inferior dentro del mismo organismo, tratándose en consecuencia de una cuestión interna que no requiere sino la voluntad del nivel jerárquico superior; el segundo, la descentralización, supone la creación de un ente distinto de aquel del cual se va a transferir capacidad decisoria, lo cual supone la presencia de un proceso de concesión de personalidad jurídica propia, de recursos y de normas propias de funcionamiento.

En relación con este último, puede agregarse que, en los procesos de descentralización, estos pueden dar origen a tres modalidades: (**a**) funcional, cuando se crea un ente con personalidad jurídica, normas y presupuesto propio, estando su accionar limitado a una función, actividad o sector; (**b**) territorial, cuando se crea un ente con las características señaladas, de alcance multisectorial, pero cuya actuación se restringe a un espacio político/administrativo definido; y (**c**) política, cuando cumplidos los requisitos básicos, la generación del ente deriva de procesos electorales populares, secretos e informados, como puede ser, por ejemplo, un Municipio.

Desde otra apreciación conceptual no menos importante, el proceso de descentralización, es entendido como el proceso de reforma que sufre la administración pública, o dicho de otra manera, como proceso de desconcentración, misma que atañe a lo territorial del aparato tecno-burocrático de gobierno; no obstante de la vertiente conceptual que se asuma, hoy en día, la discusión teórica, se orienta a aceptar que, la descentralización es aquella que partiendo de una reforma del Estado mediante un cambio en su estructura, permite articular al Estado con la sociedad civil en los marcos de una distribución espacial del poder (Boisier, 2004).

Retomando a Work (2001), este autor sostiene que, "La descentralización es mucho más que una reforma del sector público, de la administración o del funcionalismo. Envuelve el papel y las relaciones de todos los actores societales, sean gubernamentales, del sector privado o de la sociedad civil" (p.42). Agrega, "en los dos casos últimos es clara la naturaleza política de la descentralización, ya que se trata de una modificación en el patrón de distribución del poder, del recurso colectivo por antonomasia". Lo enunciado por Work respaldaría lo propuesto por el venezolano Brewer-Carías (1998) quien sostiene que, en este proceso es necesario considerar el carácter político del proceso, saliendo al paso de quienes, por distintas razones, ven solo la dimensión administrativa.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

En relación con este último, este trabajo acepta el supuesto que, una democracia madura supone una amplia distribución social del poder político; es decir, una descentralización, en la que el mayor error es asignar causalidades unidireccionales, como si un proceso necesariamente generase linealmente el otro, desconociéndose el carácter recursivo de ambos. Esto significa que, en términos territoriales la transferencia de poder a regiones, podría resultar antidemocrática si en tales regiones no existe un receptor socialmente adecuado, en cuyo caso el poder transferido solo reforzaría estructuras oligárquicas y clientelísticas.

Con referencia a lo anterior, en el escenario complejo y cambiante de hoy en día en América Latina y el Caribe, se coincide con lo expresado por la CEPAL 2014, en que la región ha llegado a una encrucijada que "obliga" a reorientar el actual paradigma del desarrollo para garantizar la igualdad y la sostenibilidad en sus territorios.

La fuente ya citada, sugiere que, para lograr un cambio de paradigma, será necesario enfrentar los desafíos, que vistos como obstáculos al momento de cerrar las brechas estructurales, permitan ejercer los derechos ciudadanos, con el fin de aumentar la productividad, a partir de la superación de su estructura de producción dual por medio de sectores y actividades intensivos en conocimientos, así como el aumento de la resiliencia para hacer frente a las restricciones externas y las vulnerabilidades a las que están expuestas.

Para el caso del Ecuador continental ubicado en el centro oeste de Sud América, dadas sus características naturales, presenta tres franjas geográficas que van de norte a sur, siendo estas: Costa (territorios en la que uno de sus límites es el Océano Pacífico); Sierra (los territorios que se encuentran en la franja central e influidos por la cordillera central y una cadena de volcanes); y, Amazonía (territorios ubicados en la región amazónica). A partir de esta división natural, existe una división geopolítica – administrativa que considera 24 provincias, siendo uno de ellos, la provincia de Manabí con 22 cantones.

Para la realidad ecuatoriana, los cantones constituyen divisiones administrativas o entidades territoriales que subdividen a una provincia (ver figura ilustrativa), cuyo accionar político-administrativo, se rige por el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD), la cual establece la posibilidad de que tanto los cantones, así como las provincias puedan unirse en pro de su desarrollo, conformando para ello, mancomunidades o consorcios; en la actualidad, existen varias mancomunidades ubicadas especialmente en la zona centro norte del país, no así en la región costa a la que pertenece la provincia de Manabí.

Figura 1
Mapa Político Administrativo de la provincia de Manabí

Ubicación geográfica de la provincia de Manabí en el territorio nacional ecuatoriano, y este último, en el Continente Americano.

Paralelamente a los objetivos propuestos para el desarrollo territorial del Ecuador, a nivel mundial y con la presencia de los líderes mundiales, el 25 de septiembre de 2015, se plantearon los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS), cuyo propósito es la de erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la prosperidad de todas las personas, como parte de una nueva agenda para el desarrollo con visión al 2030.

En este propósito, los ODS son 17 y están orientados a la aplicación universal en sus dimensiones económica, social y ambiental, y cultural como eje transversal del desarrollo. Estas propuestas, siendo de carácter universal, también atañen a los planes de desarrollo de Manabí y sus cantones.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Frente a esta realidad, se ha llegado a conocer que, la dinámica del crecimiento entre las diferentes poblaciones del país, han estado influenciadas por una creciente diferencia de su potencial endógeno, en la que, mientras unos poseen adecuadas potencialidades productivas, otras enfrentan un panorama de creciente abandono que, en la mayoría de los casos provoca migración poblacional.

Frente al desequilibrio existente en torno a las potencialidades productivas de cada localidad, es necesario buscar la ruta que permita impulsar el desarrollo de los cantones "más pobres" del país, lo cual constituye, no solo un reto, sino, una necesidad que se inserta en el campo de la justicia social para atender a las personas que viven en situación de pobreza, a la vez que se logre impulsar un adecuado aprovechamiento de los recursos naturales que garantice la sustentabilidad de la población.

Desde el punto de vista de la seguridad territorial, la conformación de mancomunidades permitirá que en aquellas zonas en las que por su abandono se han visto contaminadas por el narcotráfico, el desarrollo de nuevas estrategias productivas contribuirían a la cohesión social y al mejoramiento de la calidad de vida.

Por las consideraciones anteriores, el fortalecimiento de los programas de desarrollo local o regional bajo el principio de mancomunidad pondría en marcha una serie de beneficios por su efecto derrame, siendo estas, el fortalecimiento de la democracia participativa, la construcción de redes sociales, la identificación de alternativas de innovación para el desarrollo, entre otras.

Desde el punto de vista de la Economía Regional, siendo esta una especialidad que trata el desarrollo desde la perspectiva del espacio territorial, resulta obligada la referencia de reconocer la presencia de tres niveles de análisis: el nivel (o plano de análisis) macroeconómico que estudia el funcionamiento de la economía en su conjunto; el nivel microeconómico que analiza el comportamiento de (componentes específicos) los agentes económicos, las industrias, las empresas y las economías domésticas; y un nivel intermedio entre estos, que se conoce como la mesoeconomía, que aborda el estudio de los problemas específicos de alcance intermedio entre la macroeconomía y la microeconomía, en la que se incluyen aspectos tales como: dinámica sectorial, localización productiva, infraestructura productiva y social, niveles de vida, entre otros, en el contexto regional (local y/o territorial).

Con referencia a lo anterior, una de las herramientas que tienen los gobiernos autónomos provinciales, municipales y parroquiales son las mancomunidades o consorcios, las que, a su vez, permiten obtener más recursos para la realización de sus obras. El Consejo Nacional de Competencias (CNC) es la entidad encargada de registrar los acuerdos de celebración de mancomunidades, por lo que sus registros dan cuenta que en Ecuador al 2018, existen 25 mancomunidades.

Según esta misma fuente (CNC., 2018, Resolución 002-CNC-2018- Suplemento R.O. N° 322), quienes más utilizan los recursos provenientes de la conformación de mancomunidades, son los municipios, puesto que hay 19 acuerdos que se han realizado entre estas entidades, 4 entre parroquias y 2 entre provincias. Con estos acuerdos las autoridades consiguen desarrollar proyectos. Uno de las más recientes, es el que han emprendido los prefectos de Los Ríos y Bolívar para solucionar el sistema vial.

Otras mancomunidades, como la de Los Ríos, Guayas y Bolívar, están orientadas al manejo de desechos sólidos, involucrando a 20 municipios, de los cuales 13 corresponden a Los Ríos, 4 a Guayas y 3 a Bolívar. Según García (2018), la competencia más común entre los municipios es por el tema de tránsito, puesto que se han conformado 4 para este fin. Esta particularidad ocurre por la disposición del Código Orgánico de Ordenamiento Territorial, Autonomías y Descentralización (COOTAD), que ordena a los gobiernos autónomos descentralizados (GAD) asumir el manejo del tránsito en sus poblaciones.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

RETOS Y DESAFÍOS PARA LA CONFORMACIÓN DE LA MANCOMUNIDAD EN LA PROVINCIA DE MANABÍ-ECUADOR

Como se mencionó en líneas anteriores, Ecuador cuenta en su división geográfica administrativa con varias provincias, siendo una de ellas la provincia de Manabí, ubicada en la región Litoral o Costa, su capital administrativa es la ciudad de Portoviejo. La capital provincial se encuentra asentada sobre una superficie de 19.427 km^2, siendo la más poblada entre los cantones de la provincia. Además del territorio continental, las islas de la Plata y Salango, son parte de la jurisdicción provincial.

La provincia de Manabí limita con las siguientes provincias; al norte con Esmeraldas, por el este con Santo Domingo de los Tsáchilas y Los Ríos, al sur con Santa Elena, al este y al sur con Guayas y al oeste con el Océano Pacífico; se extiende a lo largo de una franja marítima de aproximadamente 350 kilómetros. En este territorio habitan aproximadamente 1'369.780 personas, según el último censo nacional, siendo la tercera provincia más poblada del país después de Guayas y Pichincha (INEC., 2010).

Figura N° 2
Localización de los Objetivos para el Desarrollo Social

La figura destaca, la potencialidad productiva de Manabí, así como, los desafíos para el desarrollo social.

Entre las actividades más importantes de la provincia de Manabí, destaca el comercio, la ganadería, la industria y la pesca; este último influenciado principalmente por la presencia del puerto de Manta, considerado el segundo puerto más importante del país con las mayores fábricas de atún en Manta, el sector agropecuario en la vida rural; y, el turismo, principalmente en sus extensas playas.

Una de las características más sobresalientes de los cantones que integran la provincia de Manabí, es su potencial endógeno, lo cual brinda la posibilidad de cumplir con los Objetivos de Desarrollo Social, en la que, las bondades naturales, privilegian y complementan la variedad de producción para ciertos cantones, en dependencia de su ubicación, así se tiene que, los cantones del norte de la provincia destacan por su producción agropecuaria, al sur, los cantones que allí se ubican, destacan por la producción agrícola de ciclo largo, al este, producción agrícola de ciclo corto y largo, así como producción ganadera; al oeste, producción acuícola y de productos del mar; además, las actividades de artesanía, se encuentra presente a lo largo y ancho de toda la provincia, lo que en conjunto permite el desarrollo del turismo en todas sus manifestaciones.

El procesamiento de las potencialidades productivas de la provincia de Manabí, generalmente se la realiza en el cantón Manta, especialmente de productos marinos y oleaginosas, no obstante, que existen otros cantones que procesan productos naturales, sin embargo, no son significativos al momento de revisar su contribución en el comercio nacional e internacional. Son justamente estas características de abundante producción en estado natural y con baja participación industrializadora, las que, sumadas a los distintos niveles de especialización del trabajo de sus habitantes, las que motivan a la concreción de mancomunidades, en las que, mediante la asociatividad productiva, pudieran dar paso a procesos industrializadores, cuyos beneficios tendrían efectos derrame sobre toda la población.

Otro aspecto importante a considerar para la conformación de las mancomunidades entre los cantones manabitas, es el hecho de que, la provincia cuenta con una adecuada infraestructura de servicios

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

básicos y financieros, en la que la presencia del sector financiero en sus diferentes categorías, permitiría impulsar el desarrollo productivo en su conjunto. Si frente a estas bondades se reconoce que existe la presencia de varias universidades acreditadas y con diferentes niveles de especialización, se puede afirmar que existen las condiciones necesarias para la implementación de las autonomías.

No obstante, de lo arriba indicado, será necesario revisar la promulgación de políticas públicas emitidas por cada Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD), en la que, en uso de sus atribuciones, deberán observarse algunos puntos de coincidencia para la complementariedad de sus acciones, en pro de un desarrollo territorial.

De lo antes manifestado, al existir similitud en las líneas de producción por cantones, según su ubicación geográfica, puede preverse que, los cantones Portoviejo y Manta al estar ubicados en lugares estratégicos, el primero en el centro de la provincia y capital de la misma, goza de vías de comunicación terrestre hacia toda la geografía provincial y nacional; y el segundo (Manta), siendo el segundo puerto marítimo a nivel de importancia a nivel nacional, se convierte en una ventana al mundo para el comercio internacional, al que habría de sumársele, la presencia del aeropuerto para transporte de personas y mercancías a nivel nacional e internacional. De estas características se desprende que, Portoviejo y Manta pudieran constituirse en ciudades industrializadoras del potencial productivo de Manabí, correspondiéndole a Manta, además, las actividades concernientes a la comercialización internacional.

Lo aquí manifestado, no pretende caer el divisionismo administrativo-productivo; sino, operativizar los procesos de producción, transformación, cambio y consumo de las potencialidades productivas en el territorio. Visto así el proceso, la contribución que desde Manabí se dé al desarrollo nacional, contribuirá significativamente en los indicadores de crecimiento, debiendo encausar estos beneficios en pro de los ciudadanos como principio y fin del proceso de desarrollo territorial.

Aspecto importante a resaltar, en cuanto a las potencialidades de infraestructura productiva en la provincia de Manabí, es la presencia de varias represas, entre las que destacan, la represa La Esperanza, que además de abastecer de agua a otras localidades, ha permitido desarrollar el Sistema de Riego Carrizal Chone, considerada una de las obras más importantes para el agro ecuatoriano.

El cantón Chone, con una población aproximada de 42.000 habitantes (Censo Nacional, 2010), se caracteriza por su abundante producción ganadera y agrícola, lo cual se ve reflejado en su significativo aporte al Producto Interno Bruto provincial (PIBp); sin embargo, su riqueza no se ve reflejada en mejores condiciones de vida de sus habitantes, lo cual conduce a pensar que, existe un alto nivel de concentración de la riqueza, y consecuentemente una inequitativa distribución de los medios de producción, siendo por tanto necesario, repensar en el modelo de producción hasta ahora asumido, en la que, la asociatividad como requisito para la conformación de la mancomunidad, pudiera ser el camino alternativo.

Figura N° 3
Localización y potencialidades productivas del cantón Portoviejo

La figura, muestra la ubicación geográfica-política del cantón Portoviejo, resaltando sus principales líneas de producción.

Como se mencionó anteriormente, la ciudad de Portoviejo cabecera del cantón de su propio nombre, se erige como la capital provincial de los manabitas. Este cantón ubicado en el valle del Río Portoviejo, se caracteriza por tener una base económica sustentada en la agricultura, avicultura, silvicultura y pesca, potencialidades que se ven favorecidas por la ubicación geográfica, como se muestra en la figura

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

de localización y potencialidades, donde convergen todas las vías terrestres de comunicación con el país, dándole la oportunidad de desarrollar su comercio interno al por mayor y menor; sin embargo, al no poseer una infraestructura industrial significativa que permita la transformación de sus productos, y con ella, desarrollar cadenas productivas industrializadas, estos son comercializados en estado natural, por lo que, la agregación de valor, es poco significativo.

Además de su base productiva, Portoviejo cuenta con atractivos turísticos de sol, mar, playas y bosques, lo cual ha permitido desarrollar actividades de turismo y esparcimiento en toda su geografía. El estuario del Río Portoviejo, junto a las playas del balneario Crucita (en el Océano Pacífico), constituyen un atractivo natural para propios y extraños, en la que además se produce la captura de gran parte de la pesca marina artesanal que se comercia en el mercado local y nacional ecuatoriano.

En la vía que une a Portoviejo con el cantón Pichincha, se encuentra la denominada "Ruta del Encanto", en la que se asientan varios centros de recreación para disfrutar de la naturaleza.

Portoviejo poseedora de historia y tradición, así como de un gran potencial arqueológico, al inicio de este siglo contribuyó con una gran cantidad de piezas arqueológicas y restos de ciudades antiguas, ubicadas en lo alto del Cerro de Hojas o estribación de la Cordillera de los Andes.

Como capital provincial, es permanentemente considerada centro de manifestaciones políticas y culturales, conocida también como la ciudad de los Reales Tamarindos, porque hubo una época en que se plantaron y crecieron los más frondosos árboles de esta fruta.

Durante los últimos años, y particularmente después del Terremoto del año 2016, Portoviejo ha experimentado una transformación urbanística, que solo ocurre en ciudades en constante progreso, dentro de estas transformaciones, cuenta con mega parques, así como la reconstrucción de sus calles y plazas bajo un concepto de regeneración urbana para el goce y disfrute de la población local y de turistas.

La artesanía es otra de las manifestaciones de la cultura popular del portovejense; así, por ejemplo, en la parroquia urbana de Picoazá, se elaboran sombreros y muebles de madera; en Riochico se confeccionan las hamacas de hilo, manteles y bordados de todo tipo, preparación de dulces y otras recetas.

Entre las parroquias urbanas de Portoviejo constan: 12 de Marzo; 18 de Octubre; Andrés de Vera; Colón; Francisco Pacheco; San Pablo; Simón Bolívar; Picoazá; y, Portoviejo (cabecera cantonal). Son parroquias rurales de este cantón: Abdón Calderón (San Francisco de Asís); Alhajuela (Bajo Grande); Chirijos; Crucita; Pueblo Nuevo; San Plácido; Riochico (Río Chico) (la más antigua).

Por su parte, el cantón Manta, también conocido como San Pablo de Manta, es una ciudad manabita y cabecera del cantón de su propio nombre. Este cantón al ser el segundo puerto en orden de importancia a nivel nacional, posee una variedad poblacional en cuanto a su permanencia; así, en ella se radican propios, inversionistas, turistas y migrantes laborales; dando paso a ser considerada como la ciudad más poblada de la provincia de Manabí.

Figura N° 4
Localización y potencialidades productivas del cantón Manta

La figura, muestra la ubicación geográfica, y la potencialidad productiva del cantón Manta.

Como se muestra en la figura que evidencia la localización y potencialidad productiva del cantón Manta, esta al estar geográficamente localizada en una bahía, le ha permitido desarrollarse como puerto internacional en la costa del Océano Pacífico, al centro

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

de la región litoral del Ecuador, en los flancos externos de la cordillera occidental de los Andes, a seis msnm y con un clima tropical seco de 23°C en promedio.

Manta también conocida como "La Puerta del Pacífico" tiene una población local de aproximadamente 250.000 habitantes lo que la convierte en la séptima ciudad más poblada del país. Dadas sus características de ubicación geográfica, es el núcleo del área metropolitana de Manabí centro, junto con la capital provincial, Portoviejo; la conurbación está constituida además por ciudades y parroquias rurales cercanas. El conglomerado alberga a 651.053 habitantes aproximadamente, y ocupa la cuarta posición entre las conurbaciones del Ecuador.

La ciudad de Manta, constituye uno de los más importantes centros administrativos, económicos, financieros y comerciales del Ecuador, razón por la cual, se encuentra en proceso de estudios finales el Proyecto Manta – Manaos, que busca enlazar a todo el país en actividades productivas y de comercio a través de vías terrestres de primer orden, que partiendo de Manta y aprovechando las bondades del Puerto Seco de Santo Domingo de las Tsáchilas llegará a la Amazonía ecuatoriana para por vía fluvial conectarse con Perú y Brasil hasta llegar a Manaos, para a través del Océano Atlántico tener presencia en los mercados asiáticos, reduciendo así tiempo y costos de operación al eludir al Canal de Panamá.

Esto significa, que no solamente se verían favorecidas las economías de Ecuador, Perú y Brasil; sino también la de otros países de Sudamérica que verían en el Puerto de Manta una oportunidad para impulsar cadenas productivas.

Por lo ya señalado, las principales actividades presentes en Manta son el comercio y la industria pesquera, donde sobresale la pesca y procesamiento del atún. También destacan empresas de aceites vegetales y maquiladoras.

De conformidad con la información proporcionada por la Autoridad Portuaria de Manta y corroborada en los balances del Banco Central del Ecuador, en el 2018 la provincia de Manabí aportó con 5.693’691.986 dólares al PIB. En la ciudad de Manta, el puerto pesquero aportó con 1.900’654.170 dólares junto al cantón contiguo Montecristi que sumó 508’077.069 dólares, esta participación productiva, la convierte en el eje económico de la provincia, revelando así la importancia de los sectores industrial y empresarial en el desarrollo provincial. La industria manufacturera es la que más aporta al producto nacional con el 31,3%, según la agenda del Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. La Fabril, considerada una de las empresas con mayor producción del país tiene su planta industrial en Manta; otras fábricas de gran importancia en la provincia son: Conservas Isabel, Inepaca, Seafman, Tecopesca, Marbelize, entre otras. En cada una de estas empresas, trabajan en promedio entre 800 y 1.200 personas, por lo que son consideradas las de mayor captación de mano de obra en el país.

En el territorio manabita, nueve de cada 10 empresas más grandes de Manabí pertenecen al sector industrial y se ubican en los alrededores de Manta; las que a su vez integran el grupo de las 200 compañías más grandes de Ecuador. La facturación promedio anual del grupo de industrias es de aproximadamente $ 405 millones al año.

En el cantón Manta, el turismo es otro rubro importante para su desarrollo, influenciado por la Ruta del Spondilus (carretera que une a ciudades y balnearios turísticos de la costa ecuatoriana), permite la movilidad de turistas a lo largo de todo el territorio ecuatoriano, desarrollando así entre otros negocios, la industria hotelera y similares, con lo cual se potencian diferentes cadenas productivas.

De todo lo anterior se desprende que, el fortalecimiento de las cadenas productivas solo será posible en la medida en que se logren establecer acuerdos productivos entre cantones, los que, a partir de adecuadas políticas públicas, darían paso a la conformación de mancomunidades, y con ello conurbaciones

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

mucho más eficientes. De aquí, que un adecuado inicio para la provincia de Manabí es la de aprovechar las potencialidades de los cantones mancomunados para el crecimiento y diversificación de la producción, logrando así desarrollar procesos industrializadores para el comercio interno y externo de la provincia.

Lo hasta aquí manifestado, no significa caer en la exclusión territorial, todo lo contrario, constituye una estrategia para construir un sendero de producción y comercialización que desde el uso adecuado de la potencialidad endógena permita a corto y mediano plazo unir esfuerzos de otros cantones para un "Buen Vivir" de los ecuatorianos.

DISCUSIÓN SOBRE LOS RESULTADOS

Tradicionalmente, el Producto Interno Bruto (PIB) per Cápita, ha sido un indicador utilizado para conocer la generación de los ingresos promedios de una población, en la que además, permite hacer comparaciones de su evolución entre territorios; sin embargo, a pesar de estas bondades, este indicador no facilita el análisis sobre la distribución del ingreso ni de la movilidad de los capitales; esto se pone de manifiesto cuando se observa territorios con altos ingresos percápita, pero también con altos niveles de pobreza y desigualdad.

Para el caso ecuatoriano, al analizar estos indicadores por provincias, habrá de considerarse que la riqueza local al no ser estática, el PIB medirá el lugar donde se genera, pero no donde es consumida. Según datos del año 2017, Ecuador reporta un PIB Per Cápita Nominal de USD 6231, que en términos de poder de paridad de compra representan USD 11732. Entre las provincias donde se genera mayor riqueza por habitante constan: Orellana, Pichincha y Galápagos.

De conformidad con los razonamientos que se han venido realizando, este trabajo sostiene que, el desarrollo territorial es un proceso implementado por los actores locales del territorio, en la que se procuran fortalecer las capacidades locales, y aprovechar los recursos propios y externos, para de esta manera consolidar un entramado socioinstitucional que tribute a mejorar la calidad de vida de la población.

Siendo el mejoramiento de la calidad de vida uno de los objetivos del desarrollo, en el contexto ecuatoriano parecería que este se diluye cuando se observa que una de sus políticas económicas de carácter nacional ha sido tradicionalmente el endeudamiento externo, y con él responder a medidas impuestas por organismos internacionales para cubrir deudas del pasado y presente; a esto habría de sumársele problemas internos de corrupción e inequidades en la distribución del ingreso, por lo que, los esfuerzos del tal ansiado desarrollo estarían orientados a otros propósitos que no necesariamente son los de atender a la población local más desprotegida.

Si bien, para el presente estudio se ha tomado como referencia a la provincia de Manabí, particularizando en las características de sus cantones, esto no significa bajo ningún punto de vista una exclusión territorial, más por el contrario, lo que se busca es provocar alianzas que viabilicen el proyecto de mancomunidad en la ruta de un desarrollo de abajo hacia arriba, en la que la asociatividad entre los involucrados genere sinergias y complementariedades.

De conformidad con las características de los cantones ya citados, estos al poseer una tradición cultural distintiva que, junto a sus potencialidades productivas, de comercio y servicios, constituyen la base sobre la que se pueda edificar una marca territorial y de país, esto permitiría desarrollar nuevos proyectos que contribuirán a contrarrestar las inequidades, a la vez que se fortalece la creación de cadenas productivas,

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

ampliando así el mercado laboral y generando nuevos y mayor cantidad de bienes y servicios que aportarían al crecimiento del PIB local-nacional.

Para la operatividad y puesta en marcha de la conformación de la mancomunidad entre los cantones objeto del presente estudio, existe el marco jurídico y la voluntad política expresada en la Carta Magna y sus Leyes Anexas, por lo que será necesario establecer las directrices en cuanto a volumen de producción y comercialización, sin afectar a las generaciones presentes y futuras ni atentar contra el medio natural.

CONCLUSIONES

- La provincia de Manabí, dadas sus condiciones naturales de ubicación geográfica, posee un significativo potencial productivo diverso y en estado natural identificado por grupos de cantones.
- La diversidad productiva presente en territorio manabita, ha permitido la generación de diversas especializaciones de trabajo, que se ven complementadas con la formación académica de las universidades presentes en el territorio.
- No obstante que, a nivel nacional, Manabí es considerada como la principal provincia proveedora de productos y riqueza natural, esta no se ve reflejada en mejores condiciones de vida para sus habitantes.
- Frente a las necesidades sociales y productivas presentes en Manabí, los procesos para la conformación de mancomunidades, no ha sido suficientemente atendido, lo cual presenta a este territorio como proveedora de productos en estado natural o con insuficiente nivel de industrialización.
- Los niveles de crecimiento mostrados por la provincia de Manabí, durante décadas, han sido el resultado de esfuerzos individualizados de los cantones que la integran, lo cual ha dejado al descubierto el poco aprovechamiento de las sinergias que pudieran darse, a partir de una sinergia sustentada en principios de mancomunidad.
- La infraestructura productiva de Manabí, no ha logrado desarrollar niveles tecnológicos a escala internacional, por lo que, la producción que en ella se genera, es particularmente en estado natural, pudiendo exceptuarse en ciertos renglones productivos, al cantón Manta, donde la manufactura pesquera principalmente, ha logrado un significativo desarrollo.
- No obstante, de reconocer el desarrollo productivo del cantón Manta, especialmente en lo referente a la industria pesquera, sus beneficios no se ven reflejados en mejores estándares de vida para sus habitantes, lo cual es entendido, como un rasgo de inequidad y exclusión social.
- Frente a los problemas del desarrollo desigual entre los cantones manabitas, las universidades insertas en el territorio, no han dado la suficiente respuesta a las necesidades sociales, con lo cual, se estaría tipificando un escenario que apunta al crecimiento, relegando a un segundo plano el desarrollo social.
- Los esfuerzos desarrollados desde la academia, especialmente en sus líneas sustantivas como son, la investigación, la docencia y la vinculación con la sociedad, no han logrado armonizar el debate entre el crecimiento y el desarrollo socioeconómico, por lo que, sus resultados, han seguido reproduciendo más de lo mismo, sin alcanzar los estándares de calidad de vida que demanda la sociedad.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ábalos Koning, J. (2000). *Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina.* Chile: CEPAL/GTZ.

Alburquerque, F. (2004). *El Enfoque del Desarrollo Económico Local* . Buenos Aires: Cuadernos DEL N° 1.

Anita, B. (2016). *La agricultura sustentable como herramienta alternativa para la gestión sustentable de los recursos naturales.* Ibarra: Universidad Técnica del Norte.

Antonio, V. (2016). *La Política de Desarrollo Económico Local.* Quito: Universidad FLACSO.

Arocena, J. (1997). *El desarrollo local frente a la Globalización.* Argentina: Universidad de Buenos Aires.

Boisier, S. (2002). *Sociedad del Conocimiento, Conocimiento Social y Gestión Territorial.* Chile: MIDEPLAN.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2019). *Planificación para el desarrollo territorial sostenible en America Latina y el Caribe (LC/CRP.17/3).* Santiago: Naciones Unidas.

Ecuatoriana, A. N. (2008). *Constitución de la Reública del Ecuador.* Montecristi: Congreso Nacional.

Ecuatoriana, A. N. (2018). *Plan de Ordenanmiento Territorial Autonomías y Descentralización.* Quito: Congreso Nacional.

Estrada-Meléndez, O., & Olivares-González, A. (2017). Implicaciones del desarrollo territorial en los territorios dependientes: Evaluación del caso de Puerto Rico. *Bitácora 27*, 29-42.

F., B. (2003). *Evolución del Desarrollo Socio Económico a Escala Territorial.* Cien Fuegos: Universidad de Cien Fuegos.

Guerra, P. (14 de Noviembre de 2004). *OUR PROJECT.* Recuperado de http://tacuru.ourproject.org/documentos/guerra.pdf

Luis, R. (2014). *Desarrollo económico y economía de solidaridad.* México: Revista Latinoamericana de Sociedad, Universidad y Conocimiento.

Martínez Godoy, D., & Clark, P. (2015). El desarrollo territorial en el Ecuador: Elementos conceptuales y coyunturales para el análisis de las miradas locales en épocas de globalización. En D. Martínez Godoy, & P. Clark, *Desarrollo Territorial en Ecuador. Situación actual y perspectivas* (págs. 15-36). Quito: Ediciones Abya-Yala.

Patricia, C. (2011). *Política Económica: crecimiento, desarrollo económico, desarrollo sostenible.* Salamanca: Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho.

Pérez de Mendiguren, J. (2009). *Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate.* Bilbao: Papeles de economía solidaria.

Pérez Orozco, A. (27 de julio de 2012). *De vidas vivibles y producción imposible.* Recuperado de https://anticapitalistas.org/IMG/pdf/de_vidas_vivibles_y_producción_imposible.pdf

Segovia, L. O. (2018). *El descrédito de lo social: las políticas sociales en el Ecuador.* Quito.

SENPLADES. (2018). *Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización.* Quito: SENPLADES.

SENPLADES. (2018). *Plan de Desarrollo Nacional Ecuatoriano.* Quito: SENPLADES.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Journal Business Science vol. 2 No. 1 (2021) 65 - 85

JBS JOURNAL BUSINESS SCIENCE

Journal Business Science

https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science

ISSN impreso 2737-6184 - ISSN electrónico 2737-615X

RELACIÓN BILATERAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN TIEMPO PANDEMIA

(BILATERAL RELATIONSHIP BETWEEN ECUADOR AND THE EUROPEAN UNION FOR ECONOMIC GROWTH IN PANDEMIC TIME)

Fernanda Nicole Briones Palacios[1]; Marcos Israel Luna Montes[2]

Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador[1]

fbrionesp@est.ups.edu.ec[1] ; marcos.luna.m@hotmail.com[2]

Fernanda Nicole Briones Palacios[1] https://orcid.org/0000-0003-4137-6699

Marcos Israel Luna Montes[2] https://orcid.org/0000-0002-1441-4285

Recibido: 29/01/2021 **Aceptado: 26/05/2021**

Código Clasificación JEL: E2, F15, F36, O47, F53

RESUMEN

Las relaciones internacionales sean bilaterales o multilaterales, actúan como eje transversal estratégico de un Estado en el marco del comercio exterior, cuyo objetivo es el beneficio de los Estados partes, con base a la obligación de hacer actividades que respondan a aspectos sujetos de acuerdos como es la actividad económica; de ahí su trascendencia. En el contexto de la actividad económica entre la Unión Europea y Ecuador, recabando información de los informes de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) del 2020 y la Información Económica - Banco Central, se planteó como objetivo determinar las ventajas de la relación bilateral existente para el fortalecimiento del crecimiento económico en tiempos de COVID-19. Con este fin se aplicó una investigación documental, desde la perspectiva del comercio internacional ecuatoriano; evidenciando el crecimiento económico que pese a la pandemia se pudo obtener gracias al Tratado.

Palabras claves: Acuerdo comercial, Unión Europea, aranceles, economía, pandemia.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

ABSTRACT

International relations, whether bilateral or multilateral, act as a strategic transversal axis of a State in the framework of foreign trade, whose objective is the benefit of the States parties, based on the obligation to carry out activities that respond to aspects subject to agreements such as economic activity, hence its importance. In the context of the economic activity between the European Union and Ecuador, gathering information from the reports of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) of 2020 and the Economic Information - Central Bank, the objective was to determine the advantages of the existing bilateral relationship for the strengthening of economic growth in times of COVID-19. To this end, a documentary research was applied, from the perspective of Ecuadorian international trade; evidencing the economic growth that in spite of the pandemic could be obtained thanks to the Treaty.

Keywords: Trade Agreement, European Union, tariffs, economy, pandemic.

INTRODUCCIÓN

Los Acuerdos Comerciales son de gran relevancia en las actividades comerciales de los Estados en el mundo de la globalización y de los mercados que cada vez exigen más competitividad. Pues, "el comercio internacional es el principal motor que impulsa la expansión de las economías en desarrollo, dadas las limitaciones físicas y adquisitivas de sus mercados internos para lograr un incremento del producto interno bruto sostenido que reduzca significativamente la pobreza (...)" (Trejos, 2009, p.8). En ese sentido, estos acuerdos constituyen un "arma" potencialmente provechosa para el sector productivo y empresarial en el crecimiento económico de un país, obteniendo mejor calidad de vida para la población reduciendo así la pobreza. Lo que supone que, con la liberalización del comercio debido a la reducción multilateral de aranceles, facilita el crecimiento de los indicadores económicos y sociales.

En la actualidad según el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, el Ecuador tiene 11 acuerdos comerciales vigentes, entre los cuales se encuentra el de A. de Cartagena – CAN (1969), AAP. CE.46 – Cuba (2000), AAP. R 29 – México (1987), AAP. CE.59 – MERCOSUR, Acuerdo con Chile, AAP. A 25TM 42 Guatemala (2013), ACM – UNIÓN EUROPEA (2016), AAP. A 25TM 46 – El Salvador (2017), AAEI – EFTA (2018); y, Acuerdo con Reino Unido (2019). Considerando que el artículo 284 de la Constitución del Ecuador en cuanto a política económica prevé que se tiene como objetivos, entre otros: 2. "incentivar la producción nacional, la productividad (...) la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional", en la política comercial el artículo 304 numeral 2 dispone: "...promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial", y el artículo 416 en cuanto a las relaciones internacionales se dispone que responden entre otros intereses: 10. "(...) la conformación de un orden global multipolar con la participación activa de bloques económicos y políticos (...)", 11. "fomenta un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados (...)" (Asamblea Constituyente, 2008). En total armonía con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones cuya finalidad entre otras dispone el artículo 4 literal p) "facilitar las operaciones de comercio exterior", q) "promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo (...)" (Asamblea Nacional, 2019).

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Por lo tanto, la aparición de estos grandes acuerdos internacionales trae consigo la vinculación y dinamización de más economías, lo que representa la eliminación de "*barreras*" como los impuestos y aranceles para importar productos hacia otros países, que conlleva el hecho de implementar políticas destinadas a bajar los costos del comercio, con lo que se obtendría mayor competitividad en el mercado. Siendo así como de cierta forma se deja de lado al proteccionismo que se consolidó como política comercial entre los años 1810 y 1930 que en palabras de Baena Rojas (2018) básicamente se trataba de lograr obtener mayores ingresos mediante el recaudo de aranceles y, en consecuencia, proteger de cierta manera a las empresas nacionales de las extranjeras. No obstante, se sostiene que los países subdesarrollados "(...)recurren a estos acuerdos comerciales como una alternativa para su desarrollo" (Cornejo Almeida, 2017, p.37), en virtud de que les es necesario crear o mejorar sus vínculos internacionales para permitir su ingreso a muchos mercados internacionales y sin muchas limitaciones, lo que significaría una gran oportunidad para invertir en el sector productivo y no solo producir para el sector local sino para el internacional.

En ese sentido, "el crecimiento económico es un proceso encauzado e incentivado desde la política económica y demás instrumentos económicos diseñados y adoptados por el aparato de Estado para incidir en la construcción de los mercados y en su expansión" (Pérez, 2016, p.77). Este crecimiento se calcula por medio del Producto Interno Bruto (PIB), que es un indicador económico importante que evidencia la cantidad de producción que genera anualmente un país, sin embargo, no es un indicador del nivel de vida por persona necesariamente. Las primeras ideas del crecimiento económico son dadas por economistas como Adam Smith quien enfatiza que "la dinámica de la productividad está determinada por la acumulación de capital y la progresiva extensión de la división del trabajo, la cual se refiere a la organización de los procesos particulares de producción (…)" (Ricoy, 2005, p.11). Además, en su obra *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* publicada en 1776, afirma que "la riqueza de un país no reside en la cantidad de oro acumulado, sino en la productividad del trabajo". Son las ganancias del trabajo, fruto de la eficiencia, lo que permite a las personas intercambiar bienes" (Yépez Zúñiga, 2012, p.15).

El Acuerdo Comercial Multipartes del Ecuador con la Unión Europea fue suscrito el 11 de noviembre de 2016 por el vicepresidente de la República de ese entonces, Jorge Glas, en representación de los ecuatorianos. Fue así como pasó a entrar en vigencia el 1 de enero de 2017 y convirtió al Ecuador en el tercer país de la región Andina que lo integra junto con Colombia y Perú. Dicho acuerdo suponía asegurar la liberalización inmediata del 99.7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. En ese sentido el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2017) sostiene que, para la CEPAL, la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13% en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población.

Javier Latorre, viceministro subrogante de Comercio Exterior afirma que este Acuerdo Comercial Multilateral permitió que las exportaciones no petroleras llegasen a obtener un ahorro en las esferas de competitividad de los mercados de más de $ 400 millones, en virtud de que este valor representaba los aranceles que correspondía cancelar por la exportación, que una vez llegado al consenso con el acuerdo comercial se suprimió. Recordó además que, en el año previo a la entrada en vigor del ACM, las exportaciones no petroleras en la UE alcanzaron $2.832 millones. Cabe indicar que los cinco principales

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

productos exportados en 2016 representaban cerca del 85% del total de las exportaciones no petroleras que eran: banano $870 millones, camarón $699 millones, conservas de atún $472 millones, cacao $176 millones; y flores $163 millones. No fue sino hasta el 2017 que, según cifras del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones, y Pesca, se presentó un aumento de más de $340 millones, lo que significó un crecimiento del 12% (Franco, 2021).

Es por ello que, para el Ecuador, el Acuerdo Comercial ha sido muy positivo, según El Universo (2018) el viceministro de Comercio Diego Caicedo, en la V reunión del Comité de Comercio de ese Convenio, sostuvo que en 2016 y 2017 existió incremento alrededor del 12% que significaba más de 300 millones de dólares al haber promovido las exportaciones. Y, en ese sentido, Matthias Jorgensen, jefe de la Unidad para América Latina de la Dirección General de Comercio de la UE, asegura que "con ese convenio el Ecuador ha mejorado su imagen en Europa y ahora es un socio preferencial". Mientras que Felipe Ribadeneira, presidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor) informó que para finales del 2017 ascendieron a $810 millones. También manifestó que en el siguiente año las exportaciones tuvieron una acogida de un 3% más que el año anterior pues enfatizó que gracias a este acuerdo comercial el 2018 fue el año que más ingresos obtuvo el país de exportación no petrolera con $3.279 millones de dólares (Franco, 2021).

A inicios de 2020 debido al COVID se cierran los mercados mundiales pese a la pandemia declarada por la Organización Mundial de la Salud el 11 de marzo del presente año, esto su vez causó una disminución del comercio entre países y por ende afectó a la economía mundial y en mayor medida a la de países en vías de desarrollo (Organización Panamericana de la Salud, 2020).

Por lo expuesto, el objetivo de esta investigación es determinar si el Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) entre Ecuador y la Unión Europea (EU) permite un crecimiento económico en tiempos de COVID-19 debido que a partir de la entrada en vigor del mencionado ACM el Ecuador obtuvo buenos resultados en el mercado europeo, sin embargo, con la aparición de la pandemia y con ello la recesión económica que ha causado a nivel mundial, es de interés local, regional e internacional analizar esta relación bilateral para identificar los efectos que ha producido en la economía ecuatoriana.

METODOLOGÍA

Este trabajo se desarrolló con enfoque mixto cumpliendo con las características de validez, confiabilidad y factibilidad. Para el enfoque cualitativo se emplea la técnica de análisis de contenidos mediante investigación bibliográfica – documental en donde se consideraron varias fuentes que han ayudado en el desarrollo del presente trabajo, tales como los informes de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), normativa vigente, trabajos de investigación, información de diarios de comunicación que establecen lo dicho por las autoridades competentes e información del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca; mientras que en el desarrollo del enfoque cuantitativo se aplicó la técnica de la revisión de documentos, en este caso públicos, acudiendo de tal forma a documentos oficiales del Banco Central del Ecuador, para instaurar resultados y representarlos estadísticamente, de manera que se pueda determinar si los resultados de relaciones comerciales entre Ecuador y la UE originarias del Acuerdo Bilateral, han representado beneficio para el país y hasta qué punto en relación a los años anteriores, lo que reflejaría el crecimiento económico en tiempo pandemia. De igual forma, para entender

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

la relación bilateral entre Ecuador y el bloqueo europeo y la incidencia en el desarrollo económico en tiempos de COVID-19; se emplea un enfoque analítico en el cual se muestra los efectos del Acuerdo Comercial Multipartes en la economía del Ecuador a través del análisis de los elementos más importantes que se reflejan en los resultados. El nivel de alcance de la investigación es explicativo en virtud de que explica las causas de los eventos o sucesos estudiados revelando las condiciones en las que se manifiesta.

HIPÓTESIS

1) El Acuerdo Bilateral entre Ecuador y la Unión Europea ayudó a la creación de empleos y por ende generó ingresos al país que le permitieron recuperarse paulatinamente durante el mismo año de Pandemia.
2) Existió crecimiento económico local en el Ecuador, sin embargo, el país podría sacar mayores ventajas si el mismo potenciará su mano de obra y con ello su capacidad productiva.

RESULTADOS

Gráfico 1

Disminución de las exportaciones en enero del 2019, con respecto al 2018

PORCENTAJES	PRODUCTOS NO PETROLEROS
-19	Petróleo
-1	Banano
-6	Café
-71	Café elaborado
-1	Camarón
-11	Madera
-16	Atún
-16	Pescado
-15	Elaborados de Cacao
-76	Harina de Pescado
-5	Otros Productos del mar
-29	Aquímicos y Fármacos

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Autoría propia

En el 2019 el país experimentó una disminución en productos no petroleros que repercuten en los ingresos del país en este año. Como se pude ver en la gráfica de 2018 al 2019 se presentó una disminución en productos como el café del -7%; del camarón, -1%; atún, -16%; pescado, -16%, entre otros. Esto demuestra que en productos de mayor necesidad no se experimentó un decrecimiento porcentual alto. Por lo que según Franco (2021) Felipe Ribadeneira manifestó que, en el caso de no haberse suscrito el acuerdo comercial, el rubro exportador sería menor en $977 millones para el 2019.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

En ese sentido, El Telégrafo (2021) afirma que Felipe Ribadeneira, sostiene que el Acuerdo ayudó a sostener más de 300.000 empleos que están relacionados de manera directa a las exportaciones hacia la Unión Europea. Y adicionalmente, este acuerdo contribuyó al establecimiento de aproximadamente 22.000 plazas de trabajo. En 2020 se presenta un nuevo panorama debido a la crisis generada por el COVID-19, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2020) informó que la región de América Latina y el Caribe tendrá una contracción de -7,7% en 2020. Aunque se prevea un aumento del 3.7% para 2021.

Gráfico 2

Oferta y utilización de bienes y servicios

2020. Tasas de variación trimestral t/t-4	
Porcentajes	**Rubros**
-10,50	Gasto consumo gobierno
-11,90	Gasto consumo hogares
-12,40	PIB
-15,70	Exportaciones
-20,80	Importaciones

Fuente: Banco Central del Ecuador

Autor: Autoría propia

En consecuencia, tanto las exportaciones como importaciones disminuyeron significativamente entre enero y abril de 2020. Según datos del Banco Central en los primeros meses de 2020 las exportaciones de bienes y servicios experimentaron una caída del 15,7% a comparación del segundo trimestre de 2019. De esto se rescata el apogeo que tuvieron ciertos productos ecuatorianos en el exterior, por lo cual sus ventas no disminuyeron. Algunos de esos productos fueron el camarón elaborado con 8,1%; y, el banano, café y cacao que tuvieron un aumento del 3,2%.

Entre enero y octubre de 2020, Franco (2021) afirma que Javier Latorre sustenta que se mantuvo el crecimiento sostenido de las exportaciones no petroleras, pese a la pandemia del COVID-19, estas incrementaron un 12%, y los envíos no petroleros aumentaron un 37%, evidenciando así que las exportaciones pudieron recuperarse al transcurso del año. Y, en cuanto a las exportaciones a la Unión Europea, según cifras del Banco Central, las exportaciones al transcurso del año aumentaron un 23%.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Gráfico 3

Exportaciones. Destino de las exportaciones no petroleras - tradicionales: Enero – octubre 2020

Banano y plátano			
	TM	fob	part. (%)
Italia	269,814.46	175,627.80	5.6%
Alemania	287,594.32	147,601.20	4.7%
Países Bajos	207,877.34	113,558.20	3.7%

Camarón			
	TM	FOB	Part. (%)
España	42,353.88	217,914.88	6.9%
Francia	30,656.53	160,675.21	5.1%
Italia	19,461.66	135,337.82	4.3%
Países Bajos	6,184.82	48,449.97	1.5%
Bélgica	4,252.45	38,017.53	1.2%

Cacao y elaborados			
	tm	fob	Part. (%)
Países Bajos	20,107.96	54,059.22	7.6%
Alemania	11,438.16	35,033.98	4.9%
Italia	6,857.00	17,502.78	2.5%

Atún y pescado			
	TM	FOB	Part. (%)
España	4,862.40	14,551.06	5.4%
Portugal	2,090.65	10,219.38	3.8%

Café y elaborados			
	TM	FOB	Part. (%)
Alemania	2,818.02	15,620.85	27.9%
Bélgica	338.18	2,426.89	4.3%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Autoría propia

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Como se puede observar en el año 2020 el producto no petrolero-tradicional que más se exportó fue el camarón. Lo que trajo de ingresos 600.395,41 miles de USD. Aunque este haya sufrido una caída de entre 1% y 37% según afirma el diario El Comercio (2020) debido a la restricción que puso China a 3 empresas de camarón ecuatoriano. El banano también es uno de los productos que más exporta Ecuador, este año se lograron ingresos de 436.787,20 miles de USD. Sin dejar de lado que en el primer trimestre del 2020 las exportaciones de banano aumentaron en un 9.92% así consta en un informe de la Asociación de Exportadores de Banano de Ecuador (AEBE).

Asimismo, según Mundo Marítimo (2021) mediante balance entregado por Richard Salazar, director ejecutivo de la Asociación de Comercialización y Exportación de banano, se puede afirmar que el 26.50% de las cajas exportadas de Banano entre enero y diciembre de 2020 fueron con destino hacia la Unión Europea, constatando así que, a pesar de la crisis económica agravada por el COVID, este sector gracias a las exportaciones a países miembros de la UA, se vio favorecido.

Gráfico 4

Destino de las exportaciones no petroleras - no tradicionales: Enero - octubre 2020

Enlatados de Pescado			
	TM	FOB	Part. (%)
España	37,092.05	155,875.99	15.8%
Países Bajos	28,059.96	110,645.90	11.2%
Italia	14,808.01	81,455.07	8.2%
Alemania	14,668.06	58,146.71	5.9%
Francia	8,276.01	35,209.65	3.6%

Flores Naturales			
	TM	FOB	Part. (%)
Países Bajos	11,912.30	60,182.87	8.7%
Italia	4,093.26	22,365.49	3.2%
España	3,542.72	18,248.58	2.6%

Fruta			
	TM	FOB	Part. (%)
Países Bajos	8,965.53	8,162.54	6.1%
Bélgica	9,152.00	4,578.43	3.4%
Francia	4,014.69	4,198.89	3.2%

Productos Mineros			
	TM	FOB	Part. (%)
Finlandia	62,784.39	159,696.18	24.7%
Alemania	8,850.61	18,494.35	2.9%
Bulgaria	18,780.95	17,420.17	2.7%
Italia	0.12	5,021.88	0.8%

Madera			
	TM	FOB	Part. (%)
Polonia	1,687.44	9,676.40	2.1%
Lituania	1,164.01	6,642.48	1.4%
Dinamarca	811.43	6,083.42	1.3%
Alemania	636.52	3,536.53	0.8%

Extractos y aceites vegetales

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

	TM	FOB	Part. (%)
Países Bajos	6,044.87	5,250.49	4.1%
España	6,661.68	3,483.87	2.7%

Elaborados de banano			
	TM	FOB	Part. (%)
Países Bajos	18,840.62	15,251.42	11.9%
España	5,359.06	5,585.54	4.4%
Alemania	2,262.83	2,491.15	1.9%
Francia	2,078.12	2,308.91	1.8%

Jugos y conservas de frutas			
	TM	FOB	Part. (%)
Países Bajos	7,549.46	20,460.43	23.6%
Francia	6,692.82	13,805.85	15.9%
Bélgica	1,280.47	3,609.61	4.2%
España	554.31	1,352.55	1.6%

Tabaco en rama			
	TM	FOB	Part. (%)
Alemania	90.73	2,506.58	4.4%
Bélgica	57.22	1,854.77	3.2%
Países Bajos	18.24	274.64	0.5%

Vehículos y sus partes			
	TM	FOB	Part. (%)
Francia	0.07	277.20	0.6%
Maderas terciadas y prensadas			
	TM	FOB	Part. (%)
Bélgica	66.07	76.00	0.1%

Abacá			
	TM	FOB	Part. (%)
España	825.30	2,151.97	8.2%

Otros			
	TM	FOB	Part. (%)
Alemania	9,381.59	21,388.76	2.6%
España	4,830.57	18,897.75	2.3%

Prendas de vestir de fibras textiles			
	TM	FOB	Part. (%)
Países Bajos	11.75	516.38	3.7%
Alemania	8.05	509.44	3.6%
España	3.83	217.61	1.5%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Autoría propia

Las gráficas muestran que los productos que el Ecuador exporta a los países de la Unión Europea son No petroleros-no tradicionales. Entre ellos los que más generan ingresos son: el pescado enlatado, esto trajo al país un ingreso de 597,209,31 miles de USD. Jugos y conservas de frutas trayendo consigo un ingreso de 39228.44 miles de USD.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Según Coba (2020) las exportaciones de conservas de atún a países de la Unión Europea entre enero y septiembre de 2020 tuvieron un ascenso de USD 442 millones. La acogida de los productos de enlatados de pescado, también se debe a que la incertidumbre por no tener una fecha prevista en la que el estilo de vida que se tenía en 2019 regrese, las personas optan por almacenar alimentos enlatados de larga duración, esto con la intención de no salir de manera constante.

Si bien las exportaciones en el año 2020 sufrieron una caída del 14%, entre los países a los que más se exportó está la unión europea seguido de Estados Unidos como primer destino de las exportaciones según informe elaborado por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversión y Pesca (2020), que las exportaciones hacia la Unión Europea crecieron un 10% para el mes de agosto. Esto muestra que la Unión Europea sería uno de los socios más importantes que tiene el Ecuador y por ende su importancia en fortalecer acuerdos multilaterales que beneficien al país. Existen otro tipo de economías en el país como lo es Economía Popular y Solidaria, la cual también exporta, pero no en gran medida ya que la integran grupos de pequeños productores que no cuentan con el capital, innovación, para poder producir productos en masa al extranjero.

Gráfico 5

Importaciones. Procedencia de las importaciones - bienes de consumo: Enero - octubre 2020

Bienes de consumo duradero											
Vehículos de transporte particular				**Objetos de adorno; de uso personal; instrumentos musicales y otros**				**Utensilios domésticos**			
	TM	FOB	Part. (%)		TM	FOB	Part. (%)		TM	FOB	Part. (%)
Alemania	3,460.65	28,345.60	6.6%	Alemania	247.13	5,076.64	3.0%	Alemania	155.38	1,236.31	1.7%
Bélgica	2,129.83	26,679.82	6.2%	España	330.41	4,589.08	2.7%	España	94.52	708.10	1.0%
				Países Bajos	115.44	4,368.20	2.6%	Italia	119.46	677.38	0.9%
Máquinas y aparatos de uso doméstico				**Muebles y otro equipo para el hogar**				**Armas y equipo militar**			
	TM	FOB	Part. (%)		TM	FOB	Part. (%)		TM	FOB	Part. (%)
Italia	158.51	2,862.9	6 1.1%	España	448.89	2,472.57	3.3%	Alemania	0.36	43.75	17.6%
				Italia	596.45	1,828.59	2.4%	Francia	6.69	36.80	14.8%
				Alemania	135.99	1,590.25	2.1%	Italia	0.14	31.87	12.8%
								España	0.31	19.12	7.7%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Autoría propia

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Bienes de consumo no duradero							
Productos farmacéuticos y de tocador				**Otros bienes de consumo no duradero**			
	TM	FOB	Part. %)		TM	FOB	Part. %)
Bélgica	1,131.57	41,649.07	4.4%	España	824.38	8,459.72	2.8%
Alemania	1,520.11	36,065.31	3.8%				
Productos alimenticios				**Vestuario y otras confecciones de textiles**			
	TM	FOB	Part.(%)		TM	FOB	Part.(%)
España	6,502.18	22,600.44	3.8%	España	621.93	24,443.98	9.9%
Bebidas				**Tabaco**			
	TM	FOB	Part.(%)		TM	FOB	Part.(%)
España	2,273.14	2,925.16	5.3%	Dinamarca	0.33	8.13	0.5%
Bélgica	2,227.85	2,735.89	5.0%	Países Bajos	0.01	1.25	0.1%
Alemania	1,865.31	2,113.30	3.9%				
Países Bajos	1,293.15	2,100.14	3.8%				
Italia	818.19	1,758.82	3.2%				

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Autoría propia

En cuanto a los productos de bienes de consumo duradero que Ecuador importó más fueron los vehículos, a un valor de 55,025.42 miles de USD. Ecuador también importó utensilios y muebles, estos en total representan un gasto de 8,513.17 miles de USD. Según informe del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversión y Pesca (2020) la compra de medicina ascendió un 11%, así también la compra de vacunas, productos inmunológicos y plasma se incrementó un 24%, mientras que las importaciones de productos como Máquina industrial y sus partes disminuyeron un 40% respecto al año 2019. Esto debido a que el país tuvo que priorizar la compra en productos médicos e insumos médicos debido a la emergencia sanitaria.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Gráfico 6

Procedencia de las importaciones - materias primas: Enero - octubre 2020

Materias primas y prod. Intermedios para la agricultura											
Alimentos para animales				**Prod. Químicos y farmacéuticos para la industria**				**Productos agropecuarios no alimenticios para la industria**			
	TM	FOB	Part. (%)		TM	FOB	Part. (%)		TM	FOB	Part (%)
Países Bajos	3,479.44	8,297.29	1.4%	Alemania	15,205.80	66,176.13	4.3%	ESPAÑA	5,452.13	9,393.21	1.9%
España	2,401.90	6,050.15	1.0%	Bélgica	21,450.93	49,536.96	3.2%	ALEMANIA	6,178.53	9,086.35	1.9%
Otras materias primas para la agricultura				**Productos mineros para la industria**							
	TM	FOB	Part. (%)		TM	FOB	Part. (%)				
España	6,992.85	15,688.54	3.3%	ESPAÑA	27,556.58	26,282.22	2.8%				
Finlandia	57,058.33	12,802.48	2.7%	BÉLGICA	11,929.61	18,494.11	1.9%				
Lituania	86,717.55	19,360.76	4.1%								
Materiales de construcción											
	TM	FOB	Part. (%)								
España	28,114.57	27,986.94	9.1%								
Italia	5,182.89	10,047.09	3.3%								
Alemania	2,547.43	4,003.43	1.3%								

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Autoría propia

Respecto a las materias primas y productos intermedios para la agricultura. El producto que más importó el Ecuador desde países de la UE fueron los Materiales de materia prima para la agricultura en un monto de 47,851.78 miles de dólares. Esto debido a que las exportaciones tienen un valor importante en los ingresos del país en medio de la crisis por el COVID 19, el país destinó gran parte de su dinero en la compra de materia prima para la agricultura con el fin de que las exportaciones siguieran. También importó alimentos por la cantidad de 14,347.44 miles de USD para animales.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Gráfico 7

Procedencia de las importaciones - bienes de capital: Enero - octubre 2020

Bienes de capital para la agricultura							
Máquinas y herramientas para la agricultura				**Otro equipo para la agricultura**			
	TM	FOB	Part. (%)		TM	FOB	Part. (%)
Alemania	405.24	4,023.58	5.9%	España	25.07	79.44	0.5%
Italia	198.45	3,145.51	4.7%	Italia	3.46	63.07	0.4%
España	797.80	2,368.16	3.5%	Países Bajos	5.02	57.47	0.4%
Países Bajos	41.55	921.17	1.4%	Alemania	1.25	15.94	0.1%
Material de transporte y tracción para la agricultura							
	TM	FOB	Part. (%)				
Italia	43.89	365.13	3.4%				
Alemania	22.88	205.79	1.9%				

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Bienes de capital para la industria							
Maquinaria industrial				**Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos para la industria**			
	TM	FOB	Part. (%)		TM	FOB	Part. (%)
Alemania	3,100.57	66,027.69	8.3%	Alemania	625.27	50,209.86	8.1%
Italia	2,227.43	41,218.85	5.2%	España	573.59	20,148.84	3.2%
España	3,466.44	29,302.28	3.7%	Países Bajos	71.06	8,040.45	1.3%
Bélgica	1,001.72	23,172.27	2.9%				
Otro equipo fijo para la industria				**Partes y accesorios de maquinaria industrial**			
	TM	FOB	Part. (%)		TM	FOB	Part. (%)
España	283.52	9,892.04	1.5%	Alemania	684.64	22,435.71	9.2%
				Italia	763.33	12,439.52	5.1%
				España	777.61	10,497.36	4.3%
				Bélgica	228.68	6,516.18	2.7%
Herramientas para la industria							
	TM	FOB	Part. (%)				
Alemania	227.48	6,158.00	6.3%				
Italia	136.01	2,114.64	2.2%				

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Autoría propia

En bienes de capital para la agricultura los productos que más se importaron fueron las máquinas y herramientas para la agricultura, a un valor de 13,603.93 miles de USD. en bienes de capital para la industria, los productos que más se importaron fueron los relacionados a maquinaria industrial a un valor de 159,721.09 miles de USD.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Gráfico 8

Procedencia de las importaciones - combustibles y lubricantes; y, diversos: Enero - octubre 2020

Combustibles, lubricantes y productos conexos			
	TM	FOB	Part. (%)
España	107,774.70	58,870.59	2.9%
Lituania	72,116.13	37,310.08	1.8%

Lubricantes			
	TM	FOB	Part. (%)
Letonia	9,065.65	5,529.75	5.9%
Alemania	877.45	2,032.22	2.2%
Francia	360.10	1,528.93	1.6%
Bélgica	911.81	1,508.30	1.6%
Italia	683.79	1,350.34	1.4%

Diversos			
	TM	FOB	Part. (%)
Alemania	224.84	3,714.85	5.5%
Bélgica	153.54	1,862.78	2.8%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Autoría propia

En materiales de combustibles y lubricantes; y, diversos, el Ecuador importó de combustibles, lubricantes y productos conexos, un monto mayor de 96,180.67 miles de USD. Según datos del banco central en 2020 Ecuador experimentó una balanza positiva, no petrolera debido a que se exportó más que lo que se importó es por ello que se obtuvo una balanza comercial positiva. Cabe recalcar que según explica René Vásconez, profesor de Negocios Internacionales de la Universidad de Las Américas (UDLA), la diferencia de la balanza comercial con respecto a otros años es producto de la disminución de importaciones (Coba, 2020), debido a que caen un 21%.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Gráfico 9

Balanza comercial no petrolera con unión europea 2020	
(enero-agosto) millones USD FOB	
AÑO	*MILLONES USD FOB*
2010	*461*
2011	*496*
2012	*200*
2013	*366*
2014	*514*
2015	*436*
2016	*814*
2017	*821*
2018	*684*
2019	*444*
2020	*998*

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Autoría propia

El Gráfico 9, evidencia un superávit en la balanza comercial no petrolera entre la UE y Ecuador. Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE) las compras que más se redujeron fueron las realizadas en Europa de maquinaria mecánica, productos farmacéuticos, papel, vehículos y equipamiento médico pues se redujeron en un 27%.

Gráfico 10

Exportación por continente, área económica y país	
Noviembre del 2020	
País	Porcentaje
Unión Europea	14,50%
Asia	27,05%
Resto de Europa	0,50%
Resto de Europa	5,40%
Mercado común	0,90%
Otros	5,20%
Estados Unidos	21,62%
Asociación	24,70%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Autoría propia

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Aunque en el 2020 aumentaron las exportaciones hacia el continente asiático, la Unión Europea es el conjunto de países a los que más se exporta. En total en tiempos de pandemia los ingresos al país gracias al acuerdo fueron de 3 062 millones de euros, aunque las importaciones a este bloque hayan disminuido un 33%. Entre julio y septiembre del mismo año la Unión Europea invirtió en el país USD 357 millones, evidenciando así su interés por el producto ecuatoriano (El Comercio, 2021).

El acuerdo comercial ayudó a que Ecuador entre a un importante mercado como es el de la Unión Europea, desde la fecha del acuerdo en 2017 se pudo exportar 250 nuevos productos, según detalla Charles-Michel Geurts, embajador de la Unión Europea en Ecuador productos como el jugo y concentrado de papaya, superalimentos, cerveza artesanal y salsas picantes, lo que ayudó a la creación de más empleo, durante este periodo 40 empresas nuevas pudieron vender sus productos a la Unión Europea (Coba, 2020).

Por su parte para El Comercio (2020), la situación en la que se encontraron muchos países de América Latina durante la pandemia era preocupante debido a la paralización de mercados internacionales cuando muchos de estos países obtienen sus ingresos mayormente gracias al comercio. El desafío por frenar el incremento de casos a escala mayor obligó al gobierno del presidente Lenin Moreno a declarar toque de queda el 16 de marzo de 2020, lo que provocó la paralización de empresas de productos como vestimenta, restaurantes y demás, lo que condujo a que el estado diariamente según un diagnóstico del Ministerio de Industrias y Producción perdiera aproximadamente USD 206 millones diarios.

Lo que llevó al país a negociar con el Fondo Monetario Internacional (FMI) un valor equivalente a USD 643 millones para invertir en sectores más vulnerables y de salud, sin embargo este valor no abastecía todas las necesidades del país al tener el mercado interno afectado y en varios casos paralizado por ende dependía del dinero proveniente de las exportaciones con otros países, es por ello que el tratado de libre comercio es fundamental para la recuperación económica paulatina, debido a que el mismo permite a que más de 1120 empresas exporten, se mantengan activas y generen miles de empleos. Esto produjo un aumento del 60% de PIB durante el 2020 por ingresos sólo del tratado (El Comercio, 2021).

En la Conferencia CAF Europa, en palabras del CAF-Banco de Desarrollo de América Latina (2020) fomentar las relaciones entre Europa y América Latina para coadyuvar a la recuperación económica en las dos regiones, es imprescindible intensificar las relaciones multilaterales. “Necesitamos canalizar nuevos recursos y llevar adelante proyectos en temas digitales y de integración regional que pueden significar la diferencia entre perder 10 años por la pandemia y retomar el impulso del crecimiento y del desarrollo de la región (...)”, dijo Luis Carranza, presidente ejecutivo de CAF. Mientras que el Ministro de Economía y Finanzas de Ecuador, Mauricio Pozo, sostuvo que “el financiamiento de los multilaterales está contribuyendo a enderezar la situación y aseguró que, gracias a las medidas adoptadas por el gobierno, están en una situación donde ya se empiezan a ver síntomas de recuperación importantes”.

Sin dejar de lado la desaceleración económica a causa de la pandemia que generó un gran impacto en las empresas y por consiguiente en los empleos. Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en los países en desarrollo. No obstante, Blake & Wadhwa (2020) alegan que el Banco Mundial y sus asociados en base a una encuesta de pulso empresarial relativa al COVID-19, entre los meses de mayo y agosto del 2020 mostraron que muchas de las empresas estaban reteniendo al personal, con la esperanza de salir de la recesión económica. Y que más de un tercio de las empresas han aumentado el uso de la tecnología digital con la finalidad de poderse adaptar a la crisis. Estas medidas produjeron que las empresas

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

lograran hacerle frente a la crisis económica agravada por el COVID-19 y a la fuerte demanda de productos de primera necesidad en países como los que conforma la Unión Europea, manteniendo su apogeo logrado en este mercado durante el tiempo de entrada en vigencia del Acuerdo, lo que ayudó a que a finales del 2020 se notara un crecimiento económico en el país.

DISCUSIÓN

Sin dejar de lado la finalidad de esta investigación que fue el determinar si el Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) entre Ecuador y la Unión Europea (EU) permite un crecimiento económico en tiempos de covid-19 con lo cual, de los antecedentes se desprende que de esta relación bilateral comercial se han obtenido muchos beneficios que representan el hecho de que el Ecuador se esté haciendo conocer en el mercado internacional, no obstante, con la gran recesión económica que se ha presentado a nivel mundial, de los resultados de la investigación se pueden observar cómo en tiempos de covid-19 finalizando el año existió una contribución al PIB importante por parte de las exportaciones hacia la UE. Esto no evidencia necesariamente que el Ecuador no haya sido afectado por la crisis ya que la disminución de las importaciones limita que las empresas industriales puedan producir en gran medida sus productos al no poseer de aquellos insumos ya sea en maquinaria o de aquellos productos ya elaborados que se venden en el mercado ecuatoriano, al no haber demandantes de los productos, se tiende a ver una disminución de ingresos y por ende afectación a las finanzas de las empresas. Sin embargo, el hecho de tener un superávit en la balanza comercial del Ecuador en el 2020, evidenció la necesidad de pertenecer a más acuerdos comerciales con fuertes mercados internacionales como lo es el de la Unión Europea, esto permitió poder en materia comercial, mantenernos durante una crisis.

No avizoran cambios en su patrón exportador pues sus principales productos son primarios por lo que se debería de asegurar de manera estricta la calidad de los productos frente a nuestro socio comercial el bloque de la UE debido que son muy exigentes en lo que a salud concierne y en el respeto de las normas ambientales, que no es otra cosa que la calidad del producto que en el caso del banano se exige que sean más orgánico y respecto del atún (como principales productos exportados no petroleros) no se cumple con los estándares internacionales que garanticen que ese producto proviene de fines lícitos y en vez de trabajar en mejorar esos detalles innovando en su matriz productiva, se prefiere buscar incluso hasta otros mercados, lo que en definitiva dañaría su preferencia en ese bloque comercial que ha mostrado múltiples beneficios al país.

En ese sentido, planes como el “Plan de Mejora Competitiva del Cacao y Derivados” cuya finalidad es la de reducir los costos de producción y mejorar la calidad del cacao ecuatoriano, responde a estándares de calidad, por ello, lo idóneo sería generar más planes como ese en el marco del sector productivo para así generar la competitividad y no irnos quedando atrás en el mercado mundial que es altamente competente y prescindible para el crecimiento económico de un país.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

CONCLUSIONES

El Acuerdo Comercial Multipartes ha sido realmente provechoso en el sector productivo y empresarial en el desarrollo económico del país especialmente en el 2018 que fue el año en donde más ingresos percibió el país de exportación no petrolera lo cual es realmente significativo en el contexto de la dependencia de recursos no renovables como el petróleo. En ese sentido, mediante los productos no petroleros se abren puertas al aumento de la competitividad en el mercado, toda vez que al no existir aranceles o al ser bajos, permite invertir en la productividad local creando la oportunidad de generar más plazas de trabajo como así se evidenció en los primeros años del ACM.

En los primeros años de vigor del Acuerdo Comercial Multipartes se logra evidenciar una tendencia estable y favorable para los productos que constituyen las exportaciones del Ecuador en donde se visualiza el efecto de la eliminación de los aranceles. No obstante, con el origen de la pandemia del covid-19 con base a la información del Banco Central Del Ecuador, se puede evidenciar una balanza comercial que refleja el hecho de que las exportaciones han sido mayores que las importaciones e incluso han aumentado en comparación con el año 2019. Lo que quiere decir que el Ecuador al exportar en su mayoría productos de primera necesidad como el banano y otros, se ha podido obtener un tipo de ventaja pues es lo que se ha demandado en el mercado. Y, por lo contrario, el Ecuador redujo la importación como las de vehículos, maquinaria y otras, pues al existir recesión económica la población en general destina sus recursos a los productos y servicios de primera necesidad.

El Ecuador al no exportar tecnología, vehículos, entre otros bienes que sí exportan los países desarrollados, debe de fortalecerse en lo que puede, esto es, el sector productivo agrícola y en todos aquellos productos no petroleros con bases en mejorar la calidad instaurada mediante estrictos procesos técnicos de normalización, saneamiento, protegiendo al consumidor para en consecuencia obtener mejor confianza y satisfacción de nuestros socios internacionales en garantizarles productos de calidad que como ya se han evidenciado, hasta en los tiempos más difíciles son indispensables para el ser humano, sin dejar de lado la visión de potenciar el acceso y especialización en las tecnologías contemporáneas, pues esto haría posible el incremento de la productividad, competitividad y el empleo como tal. Esto se lograría incentivando la inversión extranjera, ya que gracias a la recesión económica que se ha visto al transcurso de estos últimos años en el Ecuador, el estado no puede solventar por sí sólo la apertura a mercados de gran magnitud como lo es la Unión Europea. Se debería comenzar eliminando ciertas medidas restrictivas para el libre comercio en el país como lo es la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. Pues está claro que el comercio genera la entrada de dinero en los sectores de la economía local beneficiando a toda una población.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador.* Ecuador: Corporación de Estudios y Publicaciones.

Asamblea Nacional. (2019). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.* Ecuador: Corporación de Estudios y Publicaciones .

Baena Rojas, J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 543-562.

Blake, P., & Wadhwa, D. (15 de diciembre de 2020). *Resumen anual 2020: El impacto de la COVID-19 (coronavirus)*. Recueprado de https://asomifecuador.com/2020/12/29/elementor-11115/

Brow del Rivero, A., & Torres Castillo, P. (2012). La relación comercial Comunidad Andina-Unión Europea y la postura de Ecuador. *Revista de Estudios Latinoamericanos*, 75-99.

CAF- Banco de Desarrollo de América Latina. (15 de octubre de 2020). *Relaciones entre la UE y Latinoamérica podrían acelerar la recuperación económica*. Recueprado de https://asomifecuador.com/2020/12/19/elementor-10362/

Cesla. (22 de diciembre de 2020). *Las compras al exterior caen 21% hasta octubre del 2020 respecto al 2019*. Recueprado de https://asomifecuador.com/2020/12/22/elementor-10565/

Coba, G. (18 de agosto de 2020). Balanza comercial con superávit de USD 1.277 millones hasta junio. *PRIMICIAS*. Recueprado de https://www.primicias.ec/noticias/economia/balanza-comercial-superavit-millones-junio/

Coba, G. (26 de noviembre de 2020). Balanza comercial no petrolera es superavitaria después de 20 años. *PRIMICIAS*. Recueprado de https://www.primicias.ec/noticias/economia/balanza-comercial-ecuador-superavit-exportaciones/

Coba, G. (10 de diciembre de 2020). *Ecuador exportó 250 nuevos productos a Europa desde la vigencia del acuerdo*. Recueprado de https://www.primicias.ec/noticias/economia/ecuador-exporta-nuevos-productos-union-europea/

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (16 de diciembre de 2020). *América Latina y el Caribe tendrá crecimiento positivo en 2021, pero no alcanzará para recuperar los niveles de actividad económica pre-pandemia.* Recueprado de https://www.cepal.org/es/comunicados/america-latina-caribe-tendra-crecimiento-positivo-2021-pero-alcanzara-recuperar-niveles

Cornejo Almeida, A. (2017). *Acuerdos comerciales con la Unión Europea: aporte al desarrollo económico del Ecuador.* Ecuador: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

El Comercio. (16 de mayo de 2020). *Ecuador: entre la pandemia sanitaria y la debacle económica*. Recueprado de https://www.elcomercio.com/tendencias/sociedad/ecuador-pandemia-sanitaria-debacle-economica.html

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

El Comercio. (15 de diciembre de 2020). *Minería, banano y cacao empujan las exportaciones no petroleras.* Recueprado de https://www.elcomercio.com/actualidad/sectores-empujaron-exportaciones-petroleras-ecuador.html

El Comercio. (22 de marzo de 2021). *Ecuador es el país que más provecho le saca al acuerdo comercial con la UE*. Recueprado de https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/ecuador-provecho-acuerdo-comercial-ue.html

El Universo. (14 de diciembre de 2018). *Acuerdo comercial con Unión Europea ha sido muy positivo, según Ecuador.* Recueprado de https://www.eluniverso.com/noticias/2018/12/14/nota/7098462/acuerdo-comercial-union-europea-ha-sido-muy-positivo-segun-ecuador

Franco, P. (1 de enero de 2021). *Ecuador entra al quinto año del acuerdo comercial con la UE con crecimiento sostenido del 12 % en exportaciones.* Recueprado de https://www.eluniverso.com/noticias/2020/12/30/nota/9117265/cuatro-anos-acuerdo-union-europea-ecuador-resultados-beneficios

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversión y Pesca. (23 de octubre de 2020). *Informe Mensual de Comercio Exterior.* Recueprado de https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2020/10/Bolet%C3%ADn-mensual-Octubre-2020-datos-agosto-BCE.pdf

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea*. Recueprado de https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/

Mundo Marítimo. (1 de febrero de 2021). *Ecuador: Exportaciones de banano aumentaron en 6,58% interanual en 2020*. Recueprado de https://www.mundomaritimo.cl/noticias/ecuador-exportaciones-de-banano-aumentaron-en-658-interanual-en-2020

Organización Panamericana de la Salud. (11 de marzo de 2020). *La OMS caracteriza a COVID-19 como una pandemia*. Recueprado de https://www.paho.org/es/noticias/11-3-2020-oms-caracteriza-covid-19-como-pandemia

Pérez, I. (2016). Las teorías del crecimiento económico: notas críticas para incursionar en un debate inconcluso. *Revista latinoamericana de desarrollo económico*, 73-125.

Ricoy, C. (2005). La teoría del crecimiento económico de Adam Smith. *Economía y Desarrollo, 138*(1), 11-47.

Trejos, A. (2009). *Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina.* México: CEPAL.

Yépez Zúñiga, J. (2012). *Análisis del comercio exterior intra-industrial ecuatoriano.* Ecuador: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Journal Business Science vol. 2 No. 1 (2021) 86 - 94

JBS JOURNAL BUSINESS SCIENCE

Journal Business Science

https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science

ISSN impreso 2737-6184 - ISSN electrónico 2737-615X

CALIDAD DEL SERVICIO COMO ELEMENTO IMPORTANTE EN LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TRANSPORTISTA

QUALITY OF SERVICE AS AN IMPORTANT ELEMENT IN THE COMPETITIVENESS OF THE CARRIER SECTOR

Jhanely Marivy Salvatierra Castro[1]; Isaura Vanessa Peña Vélez[2]

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí[1,2]

jhanelysalvatierram01ec@gmail.com[1]; vanessa.pena@uleam.edu.ec[2]

Jhanely Marivy Salvatierra Castro[1]; https://orcid.org/0000-0003-0960-4604

Isaura Vanessa Peña Vélez[2]; https://orcid.org/0000-0003-4075-7537

Recibido: 29/01/2021 **Aceptado: 01/06/2021**

Código Clasificación JEL: L91, L84, D41, L15, L17

RESUMEN

El objetivo de este artículo es establecer la calidad del servicio como factor determinante en la competitividad del sector transportista, a través de un estudio realizado a la Cooperativa de Taxi "Plazoleta Azúa" de la ciudad de Manta. La investigación fue de tipo bibliográfica y métodos estadísticos, donde los resultados obtenidos del análisis de las encuestas permitieron concluir que la calidad del servicio es un factor importante para que el sector transportista sea competitivo, la capacidad de respuesta de las unidades debe ser rápida y brindada en el tiempo establecido, la seguridad es un elemento de gran importancia las cooperativas y el recurso humano que en este caso son los conductores, quienes tienen contacto directo con los clientes deben inspirar confianza y poseer conocimientos para el desempeño de sus labores.

Palabras clave: transporte; servicio; competitividad; calidad; mercado.

ABSTRACT

The objective of this article is to establish the quality of service as a determining factor in the competitiveness of the transportation sector, through a study conducted at the Taxi Cooperative "Plazoleta Azúa" in the city of Manta. The research was of bibliographic type and statistical methods, where the results obtained from the analysis of the surveys allowed concluding that the quality of service is an important factor for the transport sector to be competitive, the response capacity of the units must be fast and provided in the established time, safety is an element of great importance for the cooperatives and the human resource

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

that in this case are the drivers, who have direct contact with customers must inspire confidence and have knowledge for the performance of their work.
Keywords: transport; service; competitiveness; quality; market.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la calidad no es una alternativa, sino, es un elemento indispensable para que las empresas sean competitivas, las empresas de servicios se ven en la obligación de mejorar permanentemente para satisfacer las expectativas de los clientes.

Para las empresas que brindan servicios, la situación es más compleja que las empresas que comercializan productos, considerando que al no ofrecer un producto tangible que cuenta con características visibles que llamen la atención, deben esforzarse en crear estrategias o técnicas que conquisten al cliente, es por ello que las empresas de servicios se deben enfocar en satisfacer a los usuarios, considerando que el giro del negocio involucra la interacción personal entre los miembros de la empresa y los clientes; por tanto, se debe emplear una excelente gestión de calidad.

Feijo (2016), citado por la Autora Gutiérrez (2018) afirma lo siguiente:

La calidad de servicio se entiende como el nivel de excelencia que un establecimiento se ha marcado con la intención de satisfacer las expectativas del cliente, es un sistema del que participa toda la organización y que permite descubrir las causas que producen defectos, con el fin de ganar satisfacción del cliente.

Cabe indicar que existen diversas actividades de negocios basadas en la prestación de servicios, sin embargo, el presente estudio se centra en la calidad del servicio del sector transportista, para lo cual se hace referencia al estudio realizado a los usuarios de la Cooperativa de Taxis “Plazoleta Azúa N°4” de la ciudad de Manta. Es importante indicar, que existen algunos factores que hacen que el sector del transporte presente problemas de sostenibilidad, como es el alto número de competidores, al existir un número considerable de cooperados que brindan el mismo servicio de transporte de taxi, muchos dueños de vehículos se han visto afectados, teniendo que ampliar sus horas de trabajos, han dejado de contratar a un chofer y conducir ellos mismos sus vehículos debido a los bajos ingresos que genera la actividad; por otro lado, la pandemia Covid-19 que se vive a nivel mundial es otro factor importante que ha afectado considerablemente a este sector, ya que consigo ha generado escasez de divisas en el país, poco o nula visita de turistas, restricción de movilidad de los ciudadanos, entre otros aspectos.

La exigencia de los consumidores, ha hecho que las empresas identifiquen su ventaja de diferenciación en relación a la competencia, debiendo destacar sus atributos para que sean reconocidos y valorados por los clientes, en el sector de servicios de transporte también se evidencia este comportamiento, es por ello que las cooperativas buscan adaptarse a las necesidades de los usuarios, reconocen que sus clientes no sólo buscan hacer uso de un servicio de transporte, sino, seguridad, y que esa seguridad sea acompañada de un buen trato basado en los principios y valores de los conductores, permitiéndoles llegar a su lugar de destino en el tiempo oportuno, es decir, que el servicio garantice la capacidad de respuestas.

Los ingresos generados en la actividad de servicio de taxi han disminuido en los últimos años, lo cual obedece a la reducción de la cartera de clientes fijos y esporádicos, dicho problema hipotéticamente se debe a la deficiencia en la calidad del servicio, siendo un tema de interés que permite indagar y conocer

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

las verdaderas causas de este problema, por ello es fundamental evaluar la calidad del servicio de acuerdo a cada uno de los elementos como es la capacidad de respuestas, la seguridad y el recurso humano.

La investigación busca conocer y evaluar la calidad del servicio que brinda la Cooperativa de Taxis "Plazoleta Azúa N°4" a sus usuarios, a través de un levantamiento de información obtenidos de la percepción de los clientes, siendo este estudio un aporte valioso para el sector transportista que determinará si la calidad es un factor determinante de competitividad, debido a que el servicio que estos ofrecen se realiza de forma personificada. Así mismo permitirá a los cooperados o dueños de vehículos de taxis, tomar decisiones acertadas para su mejora continua, estableciendo vínculos de relaciones a largo plazo con los usuarios, incremento en la cartera de clientes.

Por lo antes expuesto, se justifica la presente investigación en vista que se considera que las cooperativas de taxis y transportes en general que se dedican al traslado de individuos, deben establecer entre sus actividades principales la medición del nivel de calidad de su servicio hacia los usuarios, de esta manera serán competitivas y podrán sostenerse en el tiempo, siendo importante evaluar elementos como la capacidad de respuestas, la seguridad y el recurso humano, que de acuerdo con otras investigaciones son necesarios a considerarse en el sector de servicio de transporte.

La capacidad de respuestas se refiere a "los tiempos que los clientes deben esperar para obtener el servicio, respuesta a sus requerimientos o seguimiento a sus solicitudes" (Abad Acosta & Pincay Díaz, 2014, p.82). Por su parte, Guashpa (2018) citando a Zeithaml (1993) considera que la capacidad de respuesta es buscar respuestas respecto a la disposición y voluntad de los empleados para ayudar el cliente y proporcionar el servicio. Afirmaciones por analizar:

- Los empleados comunican a los clientes cuando inicia y concluirá la realización del servicio.
- Los empleados de la empresa ofrecen una respuesta rápida a sus clientes.
- Los empleados de la empresa de servicios siempre están dispuestos a ayudar a sus clientes.
- Los empleados nunca están demasiado ocupados para responder a las preguntas de sus clientes. (p.19).

Por su parte, la seguridad, de acuerdo con Guashpa (2018) citando a Zeithaml (1993) es: Aluden al conocimiento y atención mostrados por los empleados y sus habilidades para inspirar credibilidad y confianza. Afirmaciones para analizar:

- El comportamiento de los empleados de la empresa de servicios transmite confianza a sus clientes.
- Los clientes se sienten seguros en sus transacciones con la empresa de servicios.
- Los empleados de la empresa de servicios son siempre amables con los clientes.
- Los empleados son suficientemente competentes para responder a los requerimientos de los clientes (pp.19-20).

Así mismo, la seguridad es "el conocimiento y atención de los empleados y sus habilidades para inspirar credibilidad y confianza" (Nishizawa, 2014, p.186). "Conocimientos y atención mostrados por los empleados y habilidad de los mismos para inspirar confianza y credibilidad; inexistencia de peligros, riesgos o dudas" (Yovera, 2018, p.31).

El recurso humano es otro de los factores que se estudian, se refiere a las personas que forman parte de las organizaciones y que desempeñan en ellas determinadas funciones. Las personas pasan gran parte de su tiempo trabajando en las organizaciones. Estas necesitan a las personas para sus

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

actividades y operaciones, de la misma manera que necesitan recursos financieros, materiales y tecnológicos (Chiavenato, 2007).

"Proceso de atraer, desarrollar y mantener una mano de obra con el conocimiento y la motivación necesarios para desarrollar las estrategias de las organizaciones y alcanzar sus objetivos. Se han convertido en un factor principal de la competitividad" (Apaza Ladines, 2016, p.44).

Por ello en la presente investigación se plantea como objetivo de estudio, establecer la calidad del servicio como factor determinante en la competitividad del sector transportista, a través de la Cooperativa de Taxi "Plazoleta Azúa", conociendo los elementos importantes de competitividad.

METODOLOGÍA

Delimitación del estudio y diseño de la investigación

La presente investigación se realizó en línea a través de internet debido a la emergencia sanitaria que atraviesa el país y el mundo, no era conveniente realizarlas de manera presencial, el instrumento fue diseñado en la plataforma de Microsoft Forms, para resolver el cuestionario se utilizaron las redes sociales y llamadas telefónicas, se publicó la encuesta y se envió por mensajes de difusión interna a los usuarios y las llamadas se las realizó desde la sede de la Cooperativa de Taxis Plazoleta Azúa Nº 4, se consideraron los usuarios de la Cooperativa antes descrita, mismos que se encuentran registrados en la base de datos llamada Odoo, desarrollada por la empresa Odoo S.A.

El levantamiento de la información se realizó mediante encuestas a los clientes de la Cooperativa de Taxis "Plazoleta Azúa N° 4", se utilizó la técnica tradicional de opción múltiple frente a varias posibles opciones y también se aplicó la escala de Likert que es un método de escala bipolar que mide tanto el grado positivo como neutral y negativo de cada enunciado (Sánchez, 1998).

Tipo de investigación

Es de tipo bibliográfico y métodos estadísticos. El método bibliográfico fue utilizado en el desarrollo de la introducción y discusión, permitiendo a la investigación fundamentar y describir la base teórica con relación al resultado de otras investigaciones, el método estadístico se lo aplicó a través de encuestas a los clientes de la Cooperativa de Taxis "Plazoleta Azúa N° 4", donde los resultados sirvieron de base para el análisis de la investigación. En este análisis se ha considerado una valoración para la interpretación de los resultados obtenidos: Totalmente en desacuerdo (1) a Totalmente de acuerdo (5).

Diseño del muestreo: Población y muestra

Partiendo de una población de 645 usuarios de la Cooperativa de Taxis "Plazoleta Azúa N° 4", bajo un nivel de confianza del 95% y un margen de error de un 5%, dio como resultado que la muestra era equivalente a 241 encuestados, cumpliendo la muestra establecida.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

RESULTADOS

Resultados obtenidos, considerando la escala de valoración para la interpretación de los mismos, siendo totalmente en desacuerdo (1) a totalmente de acuerdo (5):

Tabla 1
Calidad del servicio como elemento importante en la competitividad del sector transportista

	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	7	2,90%
	Poco de acuerdo	5	2,07%
	Indiferente	2	0,83%
	De acuerdo	51	21,16%
	Totalmente de acuerdo	176	73,03%
	Total	241	100%

El 73,03% de los encuestados están totalmente de acuerdo que la calidad del servicio es un factor importante para que el sector transportista sea competitivo, adicionalmente se observa una tendencia del 21,16% que lo considera de la misma manera.

Tabla 2
Capacidad de respuestas de la Cooperativa a sus usuarios (Servqual)

	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	4	1,66%
	Poco de acuerdo	31	12,86%
	Indiferente	7	2,90%
	De acuerdo	128	53,11%
	Totalmente de acuerdo	71	29,46%
	Total	241	100%

Los encuestados consideran que cuando han solicitado un taxi a la cooperativa en estudio, están de acuerdo que la capacidad de respuesta de sus unidades ha sido de forma rápida y en el tiempo establecido, a lo cual le han atribuido el 53,11%, mientras que el 29,46% están totalmente de acuerdo, por tanto, sumando quienes manifestaron estar de acuerdo y totalmente de acuerdo da un total del 82,57%.

Tabla 3
La seguridad en la calidad del servicio de las Cooperativas de Taxis

	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	5	2,07%
	Poco de acuerdo	4	1,66%
	Indiferente	3	1,24%
	De acuerdo	64	26,56%
	Totalmente de acuerdo	165	68,46%
	Total	241	100%

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

El 68,46% de los usuarios encuestados están totalmente de acuerdo que la seguridad es un elemento importante en la calidad del servicio que brindan las cooperativas de taxis, el 26,56% están de acuerdo; sumando quienes mencionaron estar de acuerdo y totalmente de acuerdo dio como resultado el 95,02%.

Tabla 4
El recurso humano de la cooperativa y la percepción de sus usuarios (Servqual)

	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	3	1,24%
	Poco de acuerdo	14	5,81%
	Indiferente	13	5,39%
	De acuerdo	118	48,96%
	Totalmente de acuerdo	93	38,59%
	Total	241	100%

El estudio devela que el 48,96% de los encuestados están de acuerdo que el recurso humano, que en este caso son los conductores con quienes tienen contacto directo, les dan confianza y poseen conocimientos suficientes para el desempeño de sus labores; un 38,59% de usuarios encuestados están totalmente de acuerdo, sumando quienes están de acuerdo y totalmente de acuerdo se obtiene un total de 87,55% como resultado.

DISCUSIÓN

La calidad del servicio es un elemento estratégico que aporta ventaja competitiva (Arellano-Díaz, 2017), por tanto, la competitividad se ha convertido en un elemento que caracteriza la dinámica de un sector o una organización, y su búsqueda ha llevado a la construcción y aplicación de herramientas que permiten mejorar las condiciones en las que las organizaciones compiten en el mercado (Rodríguez & Pérez, 2016). Para el servicio de transporte y taxis también se aplica lo antes descrito, por tanto, la calidad del servicio como elemento importante en la competitividad del sector transportista debe ser tratado con atención considerando la percepción de sus usuarios o clientes, siendo la capacidad de respuestas, la seguridad y el recurso humano elementos claves de competitividad en este sector.

La capacidad de respuesta es la disposición para ayudar a los usuarios y prestarles un servicio rápido y adecuado. También “prontitud al tratar las solicitudes, responder preguntas y quejas de los clientes, y solucionar problemas” (Nishizawa, 2014, p.186), pues se refiere a la actitud que se muestra para ayudar a los clientes y para suministrar el servicio rápido; además hacen parte de este punto el cumplimiento a tiempo de los compromisos contraídos, así como lo accesible que resulte la organización para el cliente, es decir, las posibilidades de entrar en contacto con ella y la factibilidad de lograrlo (Oliva, 2005, p.69). Es así como los usuarios de la Cooperativa de Taxis “Plazoleta Azúa N°4”, están de acuerdo en que la capacidad de respuesta de las unidades sea rápida y el servicio se brinde en el tiempo establecido.

El deseo de ayudar y satisfacer las necesidades de los clientes de forma rápida y eficiente (Yépez & Cabrera-Vallejo, 2016, p.14), así como la disposición para ayudar a los clientes y proporcionar rápido servicio (Sánchez, 2013, p.63), y la buena voluntad de ayudar a los clientes y de proporcionar un servicio rápido (Pozo, 2012, p.13), son otro de los aspectos importantes en la calidad del servicio que hacen del sector transportista más competitivo.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Por otro lado, la seguridad es el sentimiento que tiene el cliente cuando pone sus problemas en manos de una organización y confía en que serán resueltos de la mejor manera posible. Seguridad implica credibilidad, que a su vez incluye integridad, confiabilidad y honestidad. Esto significa que no sólo es importante el cuidado de los intereses del cliente, sino que la organización debe demostrar también su preocupación en este sentido para dar al cliente una mayor satisfacción (Oliva, 2005, p.69).

La seguridad, recoge diversos aspectos relacionados con la confianza, amabilidad y conocimientos que ofrecen los empleados a sus clientes, así como la seguridad que sienten los clientes cuando trabajan con la empresa" (García-Mestanza & Díaz-Muñoz, 2008, p.82). Es el comportamiento confiable a los empleados, los clientes se sientes seguros, los empleados son amables, los empleados tienen conocimientos suficientes (Samuel & Stanescu, 2015, p.65). Por tanto, la seguridad es un elemento muy importante en el sector del transporte, las cooperativas de taxis deben garantizar la seguridad de sus usuarios, caso contrario estarían en desventaja en relación con la competencia.

Se reafirma lo antes mencionado, en vista que la seguridad es el conocimiento del servicio prestado, cortesía de los empleados y su habilidad para transmitir confianza al cliente" (Yépez & Cabrera-Vallejo, 2016, p.14), así como el conocimiento y la cortesía de los empleados y su capacidad para inspirar confianza y seguridad (Sánchez, 2013, p.63); el conocimiento y cortesía de los empleados y su capacidad de transportar confianza y seguridad (Pozo, 2012, p.13) y la habilidad de los empleados para inspirar confianza y cortesía de estos (Suárez & Molina, 2006, p.29). La calidad de servicio basado en la seguridad está estrechamente ligada con el accionar del recurso humano, de cómo este conductor se comporta generando sentimientos de confianza en el usuario.

Por lo antes indicado, es importante analizar el recurso humano quien resulta la base del éxito y, por ende, deben ser tratados en función del valor que tenga este. Cada integrante y los terceros involucrados deben saber que la supervivencia de la empresa depende del servicio y no del producto que se produce y vende (Arellano-Díaz, 2017). El recurso humano constituye un activo intangible que tiene la capacidad de apoyar el incremento de la productividad, impulsar la innovación y con ello la competitividad (Rodríguez, 2005, p.20); el capital humano es el recurso más importante para una organización; este se refleja en la conducta de las personas y su posición en el proceso productivo (Valadez, s.f.). Para este estudio el conductor del vehículo es el principal recurso humano con quien tiene acercamiento directo el usuario, por tanto percibe el trato intangible generando satisfacción o desagrado.

El recurso humano, es considerado como recursos valiosos y positivos al interior de las empresas ya que poseen destrezas y habilidades que los hacen más competitivos, este capital tiene mayor o menor valía dependiendo del valor que agregue a la organización a través de sus talentos y competencias (Chica, 2017, p.66), donde la aptitud intelectual de los hombres de una organización valorada por su capacidad natural o adquirida para su desempeño (Jiménez & Vizcaíno, 2017); es así, que la competitividad del talento humano debe ser entendida como aquellas capacidades y habilidades distintivas que poseen cada uno de los empleados y trabajadores, para ejecutar su función de trabajo de la mejor manera posible. (Vásquez, 2019, p.6). En consecuencia la calidad del servicio establecido en el recurso humano debe basarse en la confianza y en el conocimiento que los conductores transmitan a sus usuarios reflejado en el desempeño permanente de sus labores de taxis y transporte en general.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

CONCLUSIONES

A través de esta investigación se logró establecer la calidad del servicio como factor determinante en la competitividad del sector transportista de la Cooperativa de Taxi "Plazoleta Azúa Nº4" de la ciudad de Manta, permitiendo conocer los elementos importantes de competitividad en el sector transportista, así como los niveles de percepción de sus usuarios. Se determinó que los elementos importantes de competitividad en el sector transportista son la capacidad de respuesta, la seguridad y el recurso humano.

Los usuarios encuestados de la Cooperativa de Taxi "Plazoleta Azúa Nº4" están totalmente de acuerdo que la calidad del servicio es un factor importante para que el sector transportista sea competitivo, siendo la prestación del servicio con prontitud y la disposición de los empleados aspectos importantes para ayudar a los clientes; es por ello que consideran que la capacidad de respuesta de las unidades debe ser rápida y en el tiempo establecido; añaden que la seguridad es un elemento de gran importancia en la calidad del servicio que brindan las cooperativas, esa seguridad se ve reflejada en el comportamiento del recurso humano, en este caso de los conductores quienes tienen el acercamiento directo con los clientes; por tanto, se trata del conocimiento relevante para las tareas en curso, así como la capacidad para ampliar la reserva de conocimiento, habilidades y experiencia a través del aprendizaje.

Además, sostienen estos autores que la calidad de servicio resulta fundamental para el éxito de cualquier empresa que busca ser competitiva en el mercado, siendo para la Cooperativa de Taxi "Plazoleta Azúa Nº4" una ventaja competitiva que les permita a los usuarios hacer uso del servicio de transporte.

Referencias bibliográficas

Abad Acosta, M., & Pincay Díaz, D. (11 de 2014). dspace.ups.edu.ec. Recuperado de https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7451/1/UPS-GT000777.pdf

Apaza Ladines, L. (2016). http://repositorio.uladech.edu.pe/. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2375/COMPETITIVIDAD_CALIDAD_APAZA_LADINES_LUIS_ALBERTO.pdf?sequence=1

Arellano-Díaz, H. (2017). https://dialnet.unirioja.es/. Recuperado de https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6128526.pdf.

Chiavenato, I. (2007). Administración de Recursos Humanos. México: McGraw-Hill.

Chica, R. (2017). https://core.ac.uk. Recuperado de https://core.ac.uk/download/pdf/323352126.pdf

Contreras, R. (2012). http://www.aliat.org.mx/. Recuperado de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Desarrollo_del_capital_humano_en_las_org.pdf

García-Mestanza, J., & Díaz-Muñoz, R. (2008). https://www.esic.edu. Recuperado de https://www.esic.edu/documentos/revistas/esicmk/080613_123331_E.pdf

Guashpa Córdova, M. (6 de 4 de 2018). dspace.unach.edu.ec. Recuperado de http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/4723/1/UNACH-EC-FCP-ING-COM-2018-0012.pdf

Gutiérrez, C. (15 de 02 de 2018). http://repositorio.ucsg.edu.ec/. Recuperado de http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9867/1/T-UCSG-POS-MAE-160.pdf

Jiménez, E., & Vizcaíno, A. (2017). https://www.researchgate.net. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/319406415_Talento_humano_una_contribucion_a_la_competitividad_organizacional

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Nishizawa, R. (10 de 2014). https://www.redalyc.org. Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941264005.pdf

Oliva, E. (2005). https://www.redalyc.org. Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/818/81802505.pdf

Pozo, J. (19 de 11 de 2012). http://www.dia.fi.upm.es. Recuperado de http://www.dia.fi.upm.es/~jafernan/projects/ccam-servqual.pdf

Rodríguez, A. & Pérez, M. (2016). https://revistas.ucc.edu.co/. Recuperado de https://revistas.ucc.edu.co/index.php/co/article/download/1511/1626/.

Rodríguez, M. (2005). https://www.redalyc.org. Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/2654/265420471004.pdf

Samuel, M., & Stanescu, C. (2015). https://www.redalyc.org. Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/880/88043199005.pdf

Sánchez, C. (2013). dialnet.unirioja.es. Recuperado de file:///C:/Users/pc/Downloads/Dialnet-TheServiceQuality-4776917%20(2).pdf

Sánchez, F. (1998). Psicología social. Madrid: McGraw-Hill.

Suarez, A., & Molina, R. (2006). http://biblioteca2.ucab.edu.ve. Recuperado de http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ6922.pdf

Tigani, D. (2006). Excelencia en Servicio. Liderazgo 21. Recuperado de http://www.laqi.org/pdf/libros_coaching/Excelencia+en+Servicio.pdf

Valadez, G. (s.f.). https://www.mundosigloxxi.ipn.mx. Recuperado de https://www.mundosigloxxi.ipn.mx/pdf/v03/09/05.pdf

Vásquez, M. (2019). https://core.ac.uk. Recuperado de https://core.ac.uk/download/pdf/229710375.pdf

Yépez, W. & Cabrera-Vallejo, M. (2016). https://www.redalyc.org. Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/816/81649428003.pdf

Yovera, C. (2018). file:///C:/Users/pc/Downloads/Dialnet-ElModeloSERVQUALEnLaEvaluacionDeLaCalidadDeServici-6577557.pdf. Obtenido de file:///C:/Users/pc/Downloads/Dialnet-ElModeloSERVQUALEnLaEvaluacionDeLaCalidadDeServici-6577557.pdf

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Journal Business Science vol. 2 No. 1 (2021) 95 - 111

JBS JOURNAL BUSINESS SCIENCE

Journal Business Science

https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science

ISSN impreso 2737-6184 - ISSN electrónico 2737-615X

LA TEORÍA DE RESTRICCIONES INTEGRADA EN LOS SISTEMAS ERP Y LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES

INTEGRATION OF THE (TOC) IN THE ERP SYSTEMS AND ITS IMPACT ON MANAGEMENT DECISION MAKING

Robinson Rene Pico Veliz[1]; Rodrigo Paúl Cevallos Enríquez[2]

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí[1,2]

robinsonpicoveliz@gmail.com[1] ; rodrigo.cevallos@uleam.edu.ec[2]

Robinson Rene Pico Veliz[1] https://orcid.org/0000-0001-5948-6496

Rodrigo Paúl Cevallos Enríquez[2] https://orcid.org/0000-0002-2157-7752

Recibido: 05/02/2021 **Aceptado: 25/05/2021**

Código Clasificación JEL: L23, D24, M10, M11, M15

RESUMEN

Las empresas se encuentran en un proceso de cambio que ha llevado a sus líderes a implementar diferentes modelos, métodos, herramientas con el fin de prepararlas para el futuro. Ante los cambios que se están dando, surge la idea de presentar un caso de una empresa manufacturera que busca integrar la teoría de restricciones (TOC) en su sistema de planificación de recursos empresariales (ERP). El objetivo de este estudio es determinar de qué manera la integración de TOC en los sistemas ERP impacta en la toma de decisiones gerenciales. Para poder cumplir con el objetivo planteado se realizó una investigación en la que se emplea una metodología con enfoque cualitativo adoptando un diseño no experimental. En los resultados se puede evidenciar que la integración de TOC en los sistemas ERP impacta en la toma de decisiones principalmente en las áreas de: finanzas, producción y distribución.

PALABRAS CLAVE

Teoría de restricciones TOC, toma de decisiones, gestión por procesos, tecnología de la información.

ABSTRACT

Companies are in a process of change that has led their leaders to implement different models, methods and tools in order to prepare them for the future. Given the changes that are taking place, the idea

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

arises to present a case of a manufacturing company that seeks to integrate the theory of constraints (TOC) in its enterprise resource planning (ERP) system. The objective of this study is to determine how the integration of TOC into ERP systems impacts managerial decision making. In order to meet the stated objective, a research was carried out using a qualitative approach methodology with a non-experimental design. The results show that the integration of TOC in ERP systems has an impact on decision making mainly in the following areas: finance, production and distribution..

KEY WORDS

Theory of constraints TOC, decision making, process management, integration, systems.

INTRODUCCIÓN

Todas las empresas están sujetas a continuos cambios y deben saber adaptarse ante las nuevas exigencias que surgen en mercados cada vez más competitivos que impulsados por el fenómeno de la globalización evolucionan a un ritmo acelerado, volviéndose cada vez más impredecibles, obligando a las empresas a implementar estrategias efectivas que les permitan seguir siendo rentables, sostenibles y sustentables.

Si bien los mercados han evolucionado a un ritmo sorprendente, no ocurre lo mismo con la forma en la que se administra a las empresas (Mallar, 2010), muchas aún operan bajo enfoques tradicionales que fueron desarrollados hace décadas donde las necesidades eran diferentes a las existentes en la actualidad. Un gran número de directores, gerentes y líderes de empresas a nivel mundial, escuchando el llamado del cambio han decidido empezar una transformación en sus empresas, adaptándose y alineándose a las nuevas exigencias que existen en los modernos mercados, donde los clientes son más exigentes y disponen de una gran cantidad de opciones para satisfacer sus necesidades.

Para poder hacer frente a los cambios muchas empresas han empezado a implementar nuevas herramientas, metodologías, modelos y recursos, buscando dejar de lado el enfoque de gestión de los modelos tradicionales para enfocarse en el seguimiento de los procesos mediante indicadores (PwC, 2018). Dentro de las nuevas metodologías que muestran un enfoque diferente al tradicional se encuentra la teoría de restricciones (TOC por sus siglas en inglés), metodología que de acuerdo con varias publicaciones se ha implementado en empresas líderes a nivel mundial demostrando ser exitosa gracias a la manera en la que propone gestionar los indicadores facilitando la toma de decisiones a nivel gerencial, ya que propone enfocar las mejoras en los recursos y/o procesos que son restricción (Corbett, 2005).

TOC al ser una metodología con un enfoque distinto al tradicional ha incitado a las empresas que han decidido implementarla a revisar muchos de los sistemas con los que operan, entre estos sus sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP), esto debido a que se ha observado que existe una disrupción entre ambos. Muchos de los sistemas ERP aún funcionan bajo el enfoque de gestión tradicional, y no se encuentran diseñados para proporcionar la información necesaria para calcular los indicadores que TOC sugiere o se enfocan muy poco en el análisis de restricciones. Por tal motivo es necesario determinar qué acciones son necesarias para lograr integrar la teoría de restricciones TOC en los sistemas ERP, identificando como estas medidas impactan en los procesos de negocio y en la toma de decisiones.

A continuación, se presenta el caso de una empresa manufacturera de productos de consumo masivo que busca integrar TOC en su nuevo sistema ERP. El objetivo es determinar de qué manera la integración de la Teoría de Restricciones en los sistemas ERP impacta en la toma de decisiones gerenciales.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Antecedentes de la empresa

Este estudio se realizó en una empresa líder en el mercado que se dedica a la producción de aceites, grasas, biocombustibles, oleo-químicos, productos de limpieza, higiene y cuidado personal y del hogar. Estos productos son distribuidos a través de su gran red de agencias a nival nacional. Esta empresa además cuenta con un gran número de certificaciones nacionales e internacionales que le han permitido ser proveedor directo de materias primas para diferentes sectores industriales además de poder exportar sus productos a diferentes países de la región y del mundo generando ingresos de divisas convirtiéndose así en socio estratégico del país.

La extrema complejidad de cada uno de los procesos productivos y administrativos de esta empresa hizo que en el año 2009 implemente una metodología que cambió la forma de gerenciar en la empresa. La teoría de restricciones permitió a la empresa dejar de lado los modelos de control tradicionales y enfocarse en el seguimiento de los procesos mediante indicadores. Un ejemplo de estos es el trupút, un indicador que permite medir la "velocidad a la cual la empresa genera dinero a través de las ventas" (Corbett, 2005, p.29). Influyendo de esta manera en los procesos contables, financieros y productivos proporcionando información relevante para la toma de decisiones a nivel gerencial.

TOC además ayudó a incorporar herramientas como el proceso de mejora continua que permite identificar las restricciones en los procesos productivos de la empresa pudiendo además ser aplicada en diferentes áreas. Otra herramienta que se incorporó es la cadena crítica que se utiliza principalmente para la administración de los proyectos, así como la inclusión de amortiguadores en la administración de inventarios dentro de la cadena de suministro, lo que permite reducir los costos en almacenamiento de inventarios y al mismo tiempo maximizando su disponibilidad principalmente para el cliente.

Luego de varios años de la implementación de TOC en la empresa, sus líderes deciden implementar un modelo de gestión basado en procesos. Este modelo permitiría a la empresa alejarse cada vez más de los enfoques tradicionales basados en funciones, durante este proceso se logró identificar que era necesario apalancar este nuevo sistema de gestión con un sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) más eficiente que el que se había implementado desde hace más de dos décadas en la empresa.

El actual sistema ERP con el que opera la empresa es un sistema que ha sufrido varias modificaciones y que ya no recibe actualizaciones por parte del proveedor. Este ERP durante el proceso de implementación de TOC en el 2009 sufrió varios cambios en donde la compañía realizó un gran esfuerzo para poder hacer que este calcule los indicadores de TOC, sin embargo, a pesar de los recursos invertidos en la actualidad este sistema ERP no brinda una solución eficiente, los indicadores de TOC aún son calculados en herramientas como Excel, considerando el gran número de procesos y productos que tiene la empresa el cálculo de los indicadores se vuelve una tarea que lleva mucho tiempo a los colaboradores y que genera demoras en el flujo normal de cada uno de los procesos de negocio, considerando además que en ocasiones no brinda resultados precisos, retrasando la toma de decisiones.

Por este motivo el nuevo sistema ERP debe apalancar al nuevo modelo de gestión, y adicionalmente debe facilitar el cálculo de los indicadores de la teoría de restricciones (TOC), metodología que es la base sobre la cual se rigen muchos procesos de la empresa y que facilita la toma de decisiones a nivel gerencial. Por lo expuesto, los principales líderes de la empresa iniciaron la búsqueda de un proveedor que sea capaz de brindar una solución a este inconveniente, sin embargo, durante el tiempo de búsqueda

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

pudieron evidenciar que en el mercado la gran mayoría de sistemas ERP no operan bajo la metodología TOC y lo siguen haciendo bajo enfoques tradicionales.

Ante esta situación los líderes de la empresa han analizado las mejores opciones existentes en el mercado y han seleccionado a un proveedor líder a nivel mundial en ofrecer soluciones integrales en su sistema ERP a más de 75.000 empresas en más de 120 países, una de las ventajas de este sistema es que puede ser configurado para diferentes tipos de industrias. Para esto los líderes de la empresa han contratado a un grupo de consultores expertos en la implementación de este software que, en conjunto con un grupo seleccionado de colaboradores expertos en los procesos de la empresa analizarán las mejores estrategias para poder integrar TOC en el sistema ERP identificando.

Marco referencial

La Teoría de Restricciones. Por sus siglas en inglés (TOC) es un modelo de gestión empresarial que fue creado por el doctor en física de nacionalidad israelí Eliyahu Goldratt. "La teoría de restricciones considera a las empresas como un sistema, es decir, un conjunto de elementos en una relación interdependiente" (Corbett, 2005, p.25).

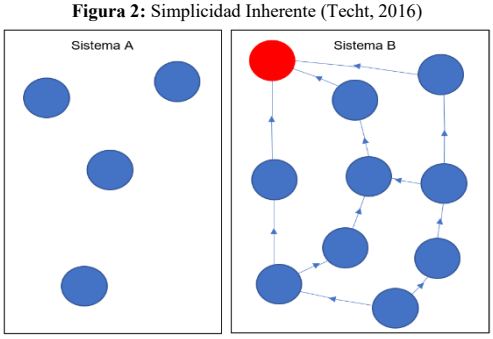
Todos los sistemas tienen una meta, por lo general la unidad en la que se mide la meta de las empresas es el dinero y cada acción que se tome deberá ser juzgada por su impacto en esta meta. TOC al ser un modelo de gestión empresarial facilita herramientas que ayudan a encontrar las restricciones que impiden que el sistema cumpla con su meta. Para esto como lo señala Birell (2014) TOC se compone por tres capas.

Figura 1: Componentes de TOC (Birell, 2014)

Principios de TOC. Tal como lo describió el doctor Goldratt los principios de TOC son cuatro:

1. Simplicidad inherente: por muy complejo que sea cualquier sistema tiene una simplicidad que es inherente a él (Techt, 2016).

Figura 2: Simplicidad Inherente (Techt, 2016)



Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Si la complejidad depende del número de elementos que tiene el sistema se puede deducir que el sistema A es más simple, por el contrario, si la complejidad depende del número de elementos que se deben ser controlados en el sistema, el sistema B es más simple, la simplicidad en TOC se la entiende desde el segundo punto de vista.

2. Todo conflicto puede ser eliminado: si se acepta este principio siempre se estará buscando una solución que satisfaga a las partes involucradas sin conformarse con menos (Birell, 2014).

3. Las personas son buenas: los malos resultados primero se tratan como problemas del sistema, evitando la tendencia de culpar a las personas (Birell, 2014).

4. Nunca decir "Ya sé: no importa cuánto conocimiento se tenga sobre algo, siempre será nada comparado con amplitud del conocimiento existente (Birell, 2014).

Herramientas de TOC. Entre las principales se tiene al proceso de mejora continua que surge del razonamiento sistémico. El Dr. Goldratt sintetizó este proceso en cinco pasos:

1. Identifique la (s) restricción (es) del sistema: en todo sistema siempre existe un proceso o recurso que limita el máximo flujo. Así como en una cadena el eslabón más débil determina su resistencia.

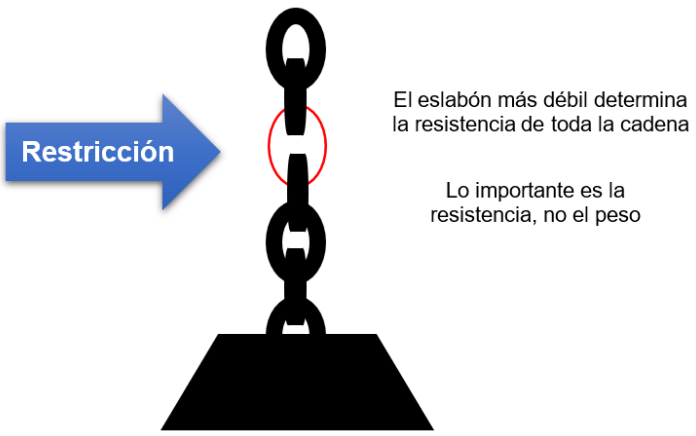
2. Decida como explotar la (s) restricción (es) del sistema: cada minuto perdido en el recurso restricción es un minuto que se pierde a nivel del sistema por eso es necesario garantizar que este recurso no se detenga.

3. Subordinar todo lo demás a la decisión anterior: todos los recursos que no son restricción deben ser subordinados para que operen al ritmo del recurso con restricción de capacidad.

4. Elevar la restricción del sistema: se debe buscar alternativas que eleven la capacidad del proceso o recurso restricción, ya sea contratando nuevo personal o adquiriendo un recurso idéntico.

5. Si se ha eliminado la restricción, vuelva al paso 1: Posterior a elevar la capacidad del recurso restricción es necesario verificar si este ha dejado de serlo, en el caso de que aún se mantenga la restricción o aparezca una nueva se debe regresar al paso 1.

Figura 3: Identificación de las restricciones



Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Aplicaciones de TOC. Existe un gran número de aplicaciones de TOC, según Birell (2014) entre las principales aplicaciones de TOC se puede mencionar:

A). La contabilidad del trúput. Es un método contable que utiliza las bases propuestas por TOC para el cálculo de los costos y gastos. Su estructura se contrapone a lo indicado por la contabilidad de costos, el problema con la contabilidad de costos es que considera que todos los recursos tienen el mismo nivel de importancia (Corbett, 2005), la contabilidad del trúput por su parte prioriza a la restricción del sistema y con base a esta permite identificar una mezcla óptima de los productos que más contribuyen a la utilidad de la empresa. Dentro de los medidores de desempeño que se utilizan en la contabilidad del trúput están:

1. Trúput (T): la velocidad a la cual la empresa convierte la inversión en ingreso efectivo. Las fórmulas para calcular el trúput según Corbett (2005) son:

Ecuación 1

$$Tu = P - CTV$$

Dónde:

Tu = Trúput por unidad de producto.

P = Precio por unidad de producto.

CTV = Costo Totalmente Variable, es decir, el costo que varía conforme el nivel de producción (en la mayoría de los casos sólo la materia prima).

Por otra parte, para hacer el cálculo del trúput por producto es necesario emplear la siguiente fórmula:

Ecuación 2

$$TTp = Tu * q$$

Dónde:

TTp = Trúput Total por producto

Tu = Trúput por unidad de producto.

q = Cantidad vendida en el período

Finalmente, para calcular el trúput de la empresa TOC propone la siguiente fórmula:

Ecuación 3

$$Trúput\ Total\ de\ la\ Empresa = \sum TTp$$

2. Inversión / Inventario (I): el dinero que la empresa invierte en elementos que serán convertidos en trúput (Corbett, 2005).

3. Gastos de operación (GO): el dinero que la empresa gasta para convertir la inversión o el inventario en trúput. En TOC los gastos operacionales no son clasificados como fijos o variables, directos o indirectos, lo único que realmente considera es si varían totalmente o si no lo hacen (Corbett, 2005). Dentro de los gastos operacionales se encuentran los salarios, energía, depreciación, etc.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

A partir de estos tres indicadores es posible determinar el ROI de una empresa para lo cual se emplean las siguientes formulas (Corbett, 2005):

Ecuación 4

$$ROI = (T\text{-}GO) / I$$

Dónde:

T = Trúput Total, ∑ TTp

GO = Gastos de Operación Totales

I = Inversión Total

TOC señala que estos tres indicadores son claves pues permiten conocer el impacto de una decisión local sobre la meta global, lo ideal sería una decisión que incremente el trúput, reduzca la inversión, inventarios y/o los gastos operacionales, sin embargo, si alguna decisión hace que el ROI incremente, conducirá al sistema hacia la meta.

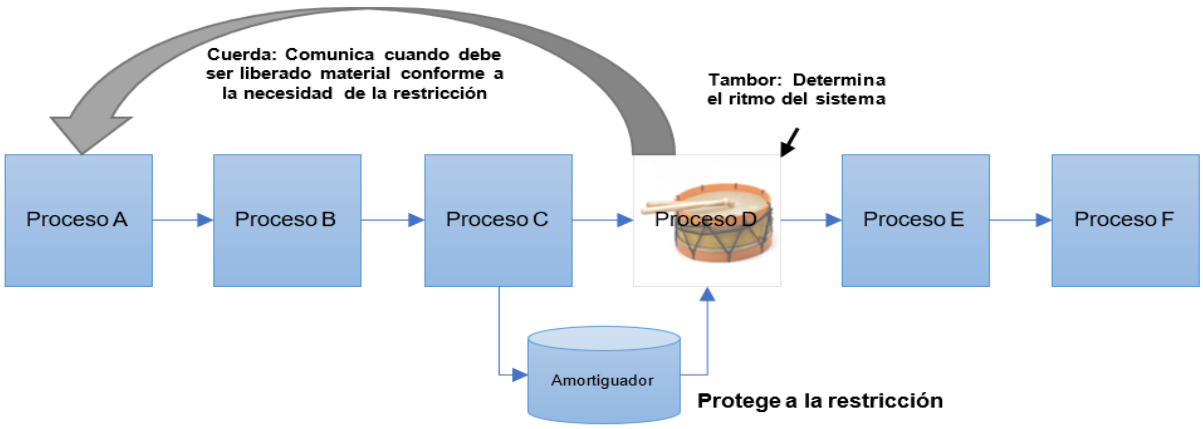
B) Programación Tambor, Amortiguador, Cuerda: es un modelo que dictamina los mecanismos para controlar el flujo de la producción, permite maximizar la producción, para esto evita que el recurso que es restricción permanezca inactivo. El esquema propuesto por este método es el siguiente:

1. Tambor: también conocido como el recurso restricción, es el que dicta el ritmo en el fluye el sistema productivo (Chapman, 2006).

2. Amortiguador: funciona como una protección, garantizando que el recurso restricción siempre permanezca activo, el amortiguador es de tiempo, sin embargo, este tiempo se lo obtiene a través de inventario el cual debe estar listo para que pueda ser procesado por el recurso restricción.

3. Cuerda: subordina a todo el sistema para que opere al ritmo del recurso restricción, de esta manera los demás recursos solo liberan material conforme el recurso restricción lo va requiriendo, evitando así la acumulación de inventario en proceso por ende disminuyendo los gastos operacionales e impactando en menor medida al Trúput (Chapman, 2006).

Figura 4: Programación Tambor - Amortiguador – Cuerda



C) Reposición activada por consumo: es el modelo que sugiere TOC para resolver los problemas existentes en el sistema de distribución. Propone que el nivel de los inventarios sea manejado a través de amortiguadores. TOC afirma que la manera correcta en cómo se debe expresar al amortiguador es en

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

unidades más no en días de venta, en este sentido el tamaño del amortiguador es el número de unidades de un producto disponible en cada uno de los puntos de la cadena de suministro (bodega de compra, distribución, puntos de ventas), el tamaño del amortiguador en cada uno de los puntos se define con base en 2 factores:

- ✓ Demanda: establece el ritmo en el que el inventario es consumido desde el punto de venta o bodega.
- ✓ Abastecimiento: tiempo que demora en reabastecerse cada unidad consumida. Según Cohen (2010) este factor se divide en tres partes:
- ✓ Tiempo de orden: tiempo que transcurre desde que es consumida una unidad hasta que se realiza una orden de reabastecimiento.
- ✓ Tiempo de producción: tiempo transcurrido desde que llega el pedido de reabastecimiento hasta que se genera el producto terminado.
- ✓ Tiempo de Transporte: tiempo transcurrido desde la fábrica hasta la bodega que solicito el reabastecimiento.

Para determinar el tamaño del amortiguador es necesario emplear las siguientes fórmulas (Schroeder, 1999):

Ecuación 6

$$TA = D_{TR} + Z*\sigma$$

Dónde:

TA = Tamaño del Amortiguador o inventario óptimo.

DTR = Demanda promedio durante el tiempo de suministro o reabastecimiento.

Z = Valor de distribución Z para un nivel de confiabilidad deseado.

σ = Desviación estándar.

Para calcular el consumo del amortiguador se emplea el concepto de penetración del amortiguador que hace referencia al número de unidades que faltan para alcanzar el inventario óptimo, por lo general se representa en porcentaje y es calculado mediante la siguiente fórmula:

Ecuación 7

$$PA = \left(1 - \frac{I}{TA}\right) * 100\%$$

Dónde:

PA = Penetración del amortiguador.

I = Inventario físico

TA = Tamaño del amortiguador.

Para un mejor entendimiento es necesario dividir el amortiguador en 3 zonas del mismo tamaño, a las cuales deben ser identificadas con diferentes colores, el porcentaje de penetración del amortiguador ayudará a identificar en que zona se encuentra el inventario de cada producto. Con estas zonas se podrá semaforizar y priorizar el estado de cada producto de acuerdo con el nivel de inventario.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Los colores y las directrices a tomar son las siguientes: Zona Azul cuando existe un exceso de inventario, es decir, que la penetración del amortiguador es menor al 0%. Cuando la penetración del amortiguador se encuentra entre un 0% y 33%, se lo clasifica en la zona verde ya que sería un nivel deseado u óptimo. Si el inventario se reduce a un punto de generar una penetración entre el 33% y 67%, se lo clasifica en la zona amarilla donde ya se debe planificar el abastecimiento de los productos que se encuentren en esta zona. En la zona roja, se requiere reabastecer de forma urgente los productos que se encuentran aquí pues la penetración del amortiguador se encuentra entre el 67% y 100%. También se defina una zona negra, que es cuando no hay inventario disponible, se está paralizando la producción o perdiendo ventas, la penetración del amortiguador es mayor o igual al 100%. Todo esto se observa en la Figura 5.

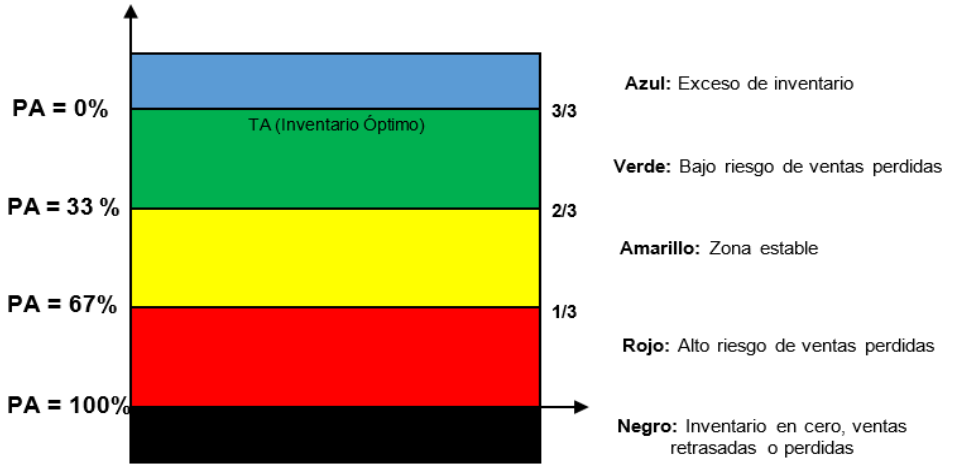
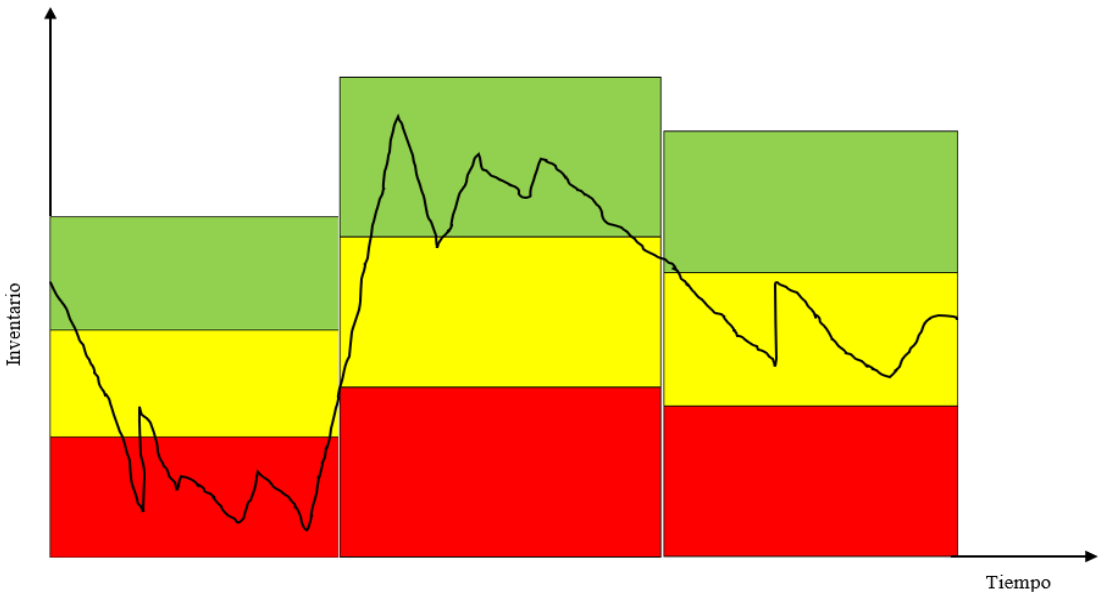


Figura 5: Zonas del semáforo del amortiguador.

Los niveles de inventario deben ser monitoreados periódicamente con el objetivo de determinar si son los correctos, si se mantienen por mucho tiempo en rojo o en verde deben ser corregidos. En la Figura 6 se puede observar cómo estos pueden ir cambiando en el tiempo.

Figura 6: Mucho Rojo – Mucho Verde.



Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Sistema ERP. (Enterprise Resource Planning – Planificación de Recursos Empresariales) es un conjunto de programas o módulos integrados que comparten una base de datos común. Según Gonzáles (2006) "Los ERP son aplicaciones informáticas que gestionan de forma integrada todos los procesos de negocio de una compañía" (p.18). Los sistemas ERP son parametrizables, es decir, pueden ser implementados en diferentes tipos de empresas, así como en sus diferentes áreas, divisiones o procesos, esto permite integrar un gran número de datos y visualizarlos como un todo, datos que posteriormente serán convertidos en información útil para la toma de decisiones.

Los sistemas ERP nacen como una solución para las empresas con procesos sumamente complejos, la necesidad de integrar la información de las diferentes áreas con el fin de mejorar la toma de decisiones hace que muchas empresas adquieran un sistema ERP.

Toma de decisiones. Es uno de los procesos más cotidianos en una empresa, "un gerente debe tomar decisiones todos los días" (Amaya, 2010, p.3). De una decisión depende el éxito o fracaso de una empresa, por tal motivo la toma de decisiones es uno de los procesos más complejos, una mal decisión tomada puede significar el fracaso de una empresa por años, es por esto por lo que los administradores y directivos de las empresas deben analizar meticulosamente las acciones a tomar con el fin de evitar entrar en una crisis económica que puede acarrear pérdidas de miles de dólares.

Es clave que los líderes de las organizaciones, cuenten con herramientas que le provean de la información clave, a fin de hacer más eficaz el proceso de toma de decisiones.

METODOLOGÍA

La investigación se basa en un enfoque cualitativo, que de acuerdo con Bernal (2010) permite conceptuar la realidad con base en la información que se obtiene de la población objeto de estudio. Adicionalmente se adoptó el diseño de campo no experimental. La modalidad de la investigación es de campo y documental. El alcance de la investigación es descriptivo y correlacional:

Población y muestra. La población o universo estudiado estuvo conformada por 21 expertos en contabilidad, finanzas, gestión de la producción y gestión de la cadena de suministro distribuidos entre consultores, key users (usuarios claves) y líderes que forman parte del proceso de implementación del nuevo sistema ERP.

Para determinar el tamaño de la muestra se aplica el muestreo no probabilístico-intencional que según Arias (2012) en este tipo de muestreo "los elementos de la muestra son escogidos con base en criterios o juicios prestablecidos por el investigador" (p.85). Luego de haber delimitado la población el tamaño de la muestra objeto de estudio queda establecido conforme a lo señalado en la Tabla 1.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Tabla 1

Tamaño de la muestra

Equipos	Población	Muestra
Expertos en Contabilidad y Finanzas	**8**	**1**
Expertos en Gestión de la producción	**6**	**1**
Expertos en Gestión de la cadena de suministro	**7**	**1**
Total	21	3

Técnicas para la recolección de datos. - Las técnicas que se van a emplear son:

- ✓ Análisis documental
- ✓ Entrevista

Instrumentos. Los instrumentos que se van a utilizar son:

- ✓ Para la entrevista: cuestionario estructurado con respuestas abiertas y libreta de notas para registrar la información obtenida.

RESULTADOS

Módulo de costos CO.

En una investigación previa, Pico (2020) realizó la entrevista a un analista de costos sénior que trabaja en el departamento de Información financiera. Se realizaron preguntas referentes a: El módulo, a los elementos afines con TOC y a la forma que integra la teoría de restricciones dentro del sistema.

Sobre el módulo de costos y su funcionalidad el entrevistado señaló que este es el encargado de la gestión contable de la empresa, facilitando información necesaria para la planificación de las operaciones, así como el monitoreo de estas. Este módulo permite el cálculo de los costos bajo la metodología de la contabilidad de costos.

En referencia a los elementos del módulo que son afines con la teoría de restricciones el entrevistado manifestó que no hay afinidad entre el módulo de costos y la teoría de restricciones debido a que la contabilidad de costos y la contabilidad del trúput son metodologías diferentes, sin embargo, el entrevistado indicó que las diferencias existentes pueden ser integradas por medio de un reporteador que extraiga la información del módulo para posteriormente generar los diferentes reportes bajo la metodología de la contabilidad del Trúput facilitando la toma de decisiones internas debido a que ayuda a identificar a los productos que más contribuyen en la generación de utilidades.

También supo indicar que es necesario mantener ambas metodologías en la empresa debido a que los entes externos como la superintendencia de compañía, el SRI, etc., exigen que los diferentes reportes emitidos por la empresa sean realizados bajo la metodología de la contabilidad de costos.

Análisis e interpretación:

El módulo de costos va a facilitar la gestión contable de la empresa, este módulo opera bajo la contabilidad de costos tradicional y no es a fin con la contabilidad del trúput, para lograr integrar la

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

contabilidad del trúput se deben realizar una serie de parametrizaciones, configuraciones y desarrollos que permitirán extraer los datos del módulo de costos y posteriormente llevarlos a una base de datos diferente que alimentará a un reporteador y este será el que muestre la información que es útil para la toma de decisiones.

El objetivo de integrar este nuevo modelo contable no es el de eliminar la contabilidad de costos, dado que esta metodología es la aceptaba por las entidades de control, más bien con el desarrollo de este nuevo aplicativo se busca integrar la contabilidad del trúput en el módulo de costos del Sistema ERP. Dentro de este análisis y de acuerdo con lo expuesto por la entrevistada sí es factible integrar la contabilidad del trúput, pues esta metodología facilitará la toma de decisiones dentro de la empresa, se podrá identificar los productos que más contribuyen con la meta, es decir, los productos que más dinero o ingresos generan a través de las ventas.

Módulo producción PP.

En una investigación previa Pico (2020) realizó la entrevista a un especialista de procesos que trabaja en el departamento de administración de procesos. Se realizaron preguntas referentes a: el módulo PP, a los elementos afines con TOC y a la forma que integra la teoría de restricciones dentro del sistema.

En referencia al módulo producción el especialista indica que la principal función del módulo es la planificación, monitoreo y control de las plantas de producción, ayudando a aprovechar de manera óptima los recursos para cumplir con los tiempos de entrega establecidos. Adicionalmente señaló que en este módulo la forma en la que se ejecuta la programación de la producción difiere a lo establecido en la teoría de restricciones debido a que esta sugiere que la programación de la producción se base en las prioridades de la restricción y este módulo no funciona bajo ese esquema.

Tomando en cuenta ese punto el entrevistado señala que para poder integrar la teoría de restricciones la empresa debe invertir en la adquisición de un nuevo sistema que trabaje bajo esta metodología, el nombre de este nuevo módulo es “planificación de la producción y programación detallada” que a su vez está integrado con el módulo de producción.

La adquisición del módulo de planificación de la producción y programación detallada conjunto con el módulo de producción permitirá a la empresa ejecutar el programa de producción bajo la metodología de la teoría de restricciones, de esta manera se facilitará la toma de decisiones tanto al personal operativo como a los directivos, optimizando la secuencia de producción de acuerdo con los parámetros y algoritmos propios de la solución. Esta programación detallada permitirá priorizar la producción para fabricar los productos que mayor trúput le genere a la organización.

Análisis e interpretación:

El módulo de producción es el aplicativo informático encargado del control de la producción, este módulo no integra conceptos de la teoría de restricciones por tal motivo es necesario que la empresa tenga que invertir en un módulo adicional que permitirá planificar y programar al detalle la producción con base al ritmo que dictamina el recurso con restricción de capacidad RRC. Este nuevo módulo facilitará la planificación y programación de la producción, así como la toma de decisiones pues una de sus principales

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

características es que va a permitir identificar los cuellos de botellas del sistema y con base a estos va a sugerir los mejores horarios y rutas de producción. Adicionalmente permitirá identificar los recursos que no están aportando a la meta del sistema para que estos paren de producir mientras no se lo requiera. El módulo programación detallada permitirá explotar al máximo la capacidad del sistema misma que está regida por el eslabón más débil.

Módulo de gestión de materiales MM (cadena de suministro)

En una investigación previa Pico (2020) realizó la entrevista a un especialista en compras y gestión de materiales que trabaja en el departamento de Cadena de suministro. Se realizaron preguntas referentes a: El módulo, a los elementos afines con TOC y a la forma que integra la Teoría de restricciones dentro del sistema.

En relación con el módulo de aprovisionamiento o gestión de materiales el entrevistado señala que este ayuda a gestionar todo lo referente a los procesos de compras e inventarios de materias primas, ingredientes, materiales, semielaborados y productos terminados de la empresa. Este módulo está integrado con los demás módulos del sistema ERP lo cual permite cubrir todas las tareas de logística y cadena de suministro.

Con respecto a los elementos que maneja el módulo de gestión de materiales son los siguientes: Stock máximo**,** punto de pedido y Stock de seguridad**.** Estos elementos no son afines con la teoría de restricciones, debido a que TOC propone manejar el nivel de inventario a través de amortiguadores que son definidos conforme a la demanda y al tiempo de abastecimiento.

Por otra parte, el especialista señala que si es posible integrar TOC en este módulo para esto la empresa debe adquirir un nuevo módulo de planificación empresarial integrada, este nuevo módulo hace el cálculo del amortiguador de inventario de forma automática conforme a las necesidades de la empresa y bajo la metodología de TOC. La integración de la TOC ayudará a la empresa a mejorar:

- ✓ Niveles de inventario
- ✓ Controlar los excesos de inventario
- ✓ Mejorar el tiempo de respuesta de la gestión de compra al estar conectada la venta.
- ✓ Reducción de costos

Análisis e interpretación:

El módulo de gestión de materiales es uno de los módulos más extensos, se encuentra integrado con otros módulos del ERP y es el encargado de suministrar de materiales a todos los procesos y eslabones de la cadena de suministro, el módulo de gestión de materiales actualmente es un MRP (Materials Requirements Planning - Planificación de Requerimientos de Materiales) que funciona bajo un sistema de punto de reorden mismo que es administrado de forma manual.

Para poder integrar la teoría de restricciones en este módulo es necesario implementar un nuevo módulo llamado Planificación Empresarial Integrada, el cual va a permitir tener niveles óptimos de inventarios en toda la cadena de suministro calculando el tamaño de los amortiguadores de forma automática, sin embargo, la persona que maneja el sistema puede definir si el tamaño es acorde y

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

modificarlo, esto debido a que el sistema no considera ciertos puntos que quedan para el análisis humano. Estos módulos integrados facilitan la toma de decisiones debido a que van a permitir tener un mayor control sobre el nivel de inventarios, ayudará a disminuir el exceso de estos, por tal motivo permitirá reducir los gastos operacionales de esta manera este módulo aporta a la toma de decisiones de forma ágil y rentable.

DISCUSIÓN

La teoría de restricciones es una metodología, filosofía o modelo de gestión empresarial de la que se han publicado un voluminoso número de artículos en los que se busca demostrar los beneficios que genera en las organizaciones su implementación. En esta investigación se analizaron tres módulos clave dentro de los sistemas ERP, ya que son aquellos que pueden acoger los enfoques de análisis que propone la teoría de restricciones.

El primer módulo que se estudió es el de costos, ya que la teoría de restricciones propone un análisis muy distinto a la contabilidad tradicional, pero que puede potenciar el impacto positivo en la toma de decisiones. El modelo de la TOC denominado “contabilidad del trúput”, al no ser considerado por los sistemas ERP, obliga a que las organizaciones tengan que invertir una gran cantidad de tiempo y esfuerzo para transformar la información contable en indicadores como el trúput y el análisis de los costos totalmente variables que propone la TOC. Y en muchas ocasiones, a pesar del gran esfuerzo para hacer estos cálculos, la toma de decisiones se ralentiza ya que debe esperar hasta que se generen estos indicadores para tomar alguna definición. Por ello es que se ve que la integración de la TOC en el módulo de costos de un sistema ERP, agilitaría todo el proceso de cálculo y por ende la toma de decisiones sería más eficiente. La forma más adecuada para esta integración sería a través de un reporteador.

En el segundo módulo, se revisó la forma en la que los sistemas ERP dentro de sus módulos de producción aplican el análisis de identificación y optimización de las restricciones. Se indica que el módulo estándar no maneja este concepto, sin embargo, ya existe un módulo enfocado a la planificación detallada de la producción, que maneja algoritmos de análisis estadístico y matemático, que permiten sacar el máximo provecho a los recursos con restricción de capacidad. Mientras la organización no utilice un módulo de este tipo, las organizaciones se ven obligadas a realizar una planificación de la producción de forma más manual, para después ser ingresada al ERP, lo cual además de generar más tiempo y esfuerzo, también puede generar errores en la planificación. Por lo tanto, el uso de un módulo de planificación detallada que sí se enfoca a maximizar el uso de las restricciones, agrega un valor significativo a las organizaciones.

El tercer módulo que fue motivo de este estudio corresponde a la gestión de los materiales, los cuales según lo indicado sí pueden tener un análisis con el enfoque de la TOC. Esto solamente se logra con la aplicación de un módulo especializado en la gestión del inventario a través de amortiguadores, el cual aplica un modelo de priorización similar al que propone la TOC, con la semaforización del inventario de acuerdo con la penetración del amortiguador. El tener la lista de materiales con su inventario actualizado y semaforizado, les da claridad a los departamentos de compras sobre qué materiales deben ser gestionados. Y además este sistema también puede ser aplicado en la cadena de distribución, ya que permitirá priorizar los productos terminado que tienen mayor urgencia de ser fabricados, para llenar los diferentes puntos de la cadena. Esta actualización constante de los inventarios en el ERP, permitirán tener claridad en las prioridades de compra, producción y distribución.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Por los motivos expuestos se considera que es oportuno que las organizaciones que manejan TOC lo integren en su sistema ERP.

CONCLUSIONES

Con base en los objetivos planteados se concluye que la integración de la teoría de restricciones en el nuevo sistema ERP sí impacta en la toma de decisiones gerenciales y operacionales, a través de un amplio análisis de las bases teóricas se logra determinar que TOC ofrece una visión mucho más amplia y diferente de lo que son las empresas esto en comparación con los modelos tradicionales.

Por otra parte, la contabilidad del trúput es un modelo de gestión contable que se enfoca en la meta de las empresas, la cual es generar dinero a través de las ventas, la rentabilidad de muchos productos y proyectos de la empresa se mide a través de los indicadores que facilita esta metodología, por tal motivo la integración de este modelo contable en el nuevo sistema ERP tiene un gran impacto en la toma de decisiones a nivel gerencial.

La programación de la producción basada en las prioridades de la restricción es un método que permite a las empresas controlar y planificar sus niveles de producción reduciendo al máximo los gastos operacionales, por tal motivo se logra determinar que la integración de la metodología tambor, amortiguador, cuerda en los sistemas ERP permite planificar y controlar la producción de forma mucho más efectiva que los métodos tradicionales, facilitando de esta manera la toma de decisiones gerenciales.

La metodología de reposición activada por consumo propuesta por TOC es uno de los métodos más eficaces para la gestión de la cadena suministro. Su integración en el sistema ERP a través de un módulo de planificación empresarial integrada, facilitará la toma de decisiones con respecto a la determinación de los niveles óptimos de inventario en los puntos clave de la cadena de suministro, asegurando que el flujo de las operaciones nunca se detenga y más bien se mueva a la velocidad de las ventas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amaya, J. (2010). *Toma de decisiones gerenciales: Métodos cuantitativos para la administración.* Bogotá, Colombia: Ecoediciones.

Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica* (Sexta ed.). Caracas, Venezuela: Editorial Episteme.

Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (Tercera ed.). Bogotá, Colombia.

Birell, M. (2014). *Simplicidad Inherente. Fundamentos de la Teoría de Restricciones.* Librosenred.

Castillo, D. (2017). *La contabilidad del trúput y su influencia en el mejoramiento de los resultados de las empresas.* Guayaquil. Recuperado de http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1565/1/T-ULVR-0411.pdf

Chapman, S. (2006). *Planificación y control de la producción.* México: Pearson Educación.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Cohen, O. (2010). *Mejorar siempre. Una Guía para gerenciar organizaciones al estilo TOC.* Medellín, Colombia: Ediciones Piénsalo.

Corbett, T. (2005). *La Contabilidad del Trúput* (Cuarta ed.). Medellín, Colombia: Ediciones Piénsalo.

Fresno, C. (2019). *Metodología de la investigación. Así de fácil.* Argentina: El Cid Editor.

Gonzáles, M. (2006). *Gestión de la producción, Cómo planificar y controlar la producción industrial.* Vigo, España: Ideaspropias Editorial.

Guamán, L., & Mendoza, A. (2008). *Aplicación de "Throughput accounting" (Contabilidad del trúput) a la fabrica "Multi Jeans".* Cuenca. Recuperado de http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/2111/1/07396.pdf

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la investigación.* México: McGraw-Hill.

Juro, A., & Yovera, P. (2017). *Aplicación de la teoría de restricciones para disminuir los costos operacionales en la producción de bebibles de la empresa Marco Antonio SRL.* Trujillo, Perú. Recuperado de http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12485/Juro%20Salas%20Alexandro%20Russel.pdf?sequence=1&isAllowed=y

León, M. d. (2013). *Propuesta de implementación de la Teoría de Restricciones para incrementar la eficiencia del sistema logístico del área de procura e importaciones de la empresa GYM S.A.* Trujillo. Recuperado de http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/6384/Le%C3%B3n%20Caballero%2C%20Mar%C3%ADa%20del%20Carmen.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mallar, M. Á. (2010). La Gestión por procesos: Un enfoque de gestión eficiente. *Visión de Futuro, XIII*(1). Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/3579/357935475004.pdf

Meza, J. (2018). *La contabilidad de throughput vs. La contabilidad de costos y su aporte en la toma de decisiones, en la industria del Calzado del Sol.* Huancayo. Recuperado de https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4598/1/IV_FCE_310_TE_Meza_Trujillo_2018

Parra, F. (2008). *Aprovisionamiento de repuestos de cocinas y refrigeradoras Indurama, a través de la aplicación de la Teoría de Restricciones TOC, para manejo de inventarios.* Recuperado de http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/3008/1/06518.pdf

Pico, R. (2020). *Integración de la Teoría de restricciones TOC en los sistemas ERP y su impacto en la toma de decisiones gerenciales. Caso de estudio: La Fabril S.A.* Manta, Ecuador.

Pilco, A. (2016). *Mejora de la productividad mediante la aplicación de la Teoría de Restricciones en la manufactura de puertas de garaje forjadas, caso de estudio: Micoempresa industrias metálicas Vilema (IMEV).* Riomba. Recuperado de http://dspace.espoch.edu.ec/bitstream/123456789/5001/1/20T00737.pdf

PwC. (2018). Liderazgo. *PwC Ideas*. Recuperado de https://www.pwc.ec/es/publicaciones/assets/pdf/SomosPwCIdeas.pdf

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Schroeder, R. (1999). *Administración de operaciones* (3ra.edición ed.). Madrid, España: McGraw Hill.

Techt, U. (2016). *Goldratt y la Teoría de Restricciones. El salto cuántico en gerencia.* Ibidem.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Journal Business Science vol. 2 No. 1 (2021) 112 - 124

JBS JOURNAL BUSINESS SCIENCE

Journal Business Science

https://revistas.uleam.edu.ec/index.php/business_science

ISSN impreso 2737-6184 - ISSN electrónico 2737-615X

LA DEMANDA DE DINERO: UNA EXPOSICIÓN DE SUS PRINCIPALES DETERMINANTES

MONEY DEMAND: AN EXPOSITION OF DETERMINANTS PRINCIPALS

Tanya Shyrna Andino Chancay,

Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económica y Sociales

t_andino@fces.luz.edu.ve

Tanya Shyrna Andino Chancay https://orcid.org/0000-0003-0804-9987

Recibido: 28/02/2021 **Aceptado: 26/05/2021**

Código Clasificación JEL: D00, D01, D12, D31

Resumen

Existen factores que influyen en la decisión de las economías domésticas sobre la cantidad de dinero que desean mantener, la literatura disponible enfatiza en el rol que juega el dinero principalmente como medio de pago y como reserva de valor. En este trabajo se presenta desde un marco comparativo una discusión de los principales determinantes de la demanda de dinero según las teorías más relevantes. El método empleado es documental bibliográfico, y por su alcance o nivel el trabajo es descriptivo. Se analizan la teoría de la demanda de dinero según la ecuación cuantitativa, la teoría de la preferencia por la liquidez de Keynes, el modelo de Baumol-Tobin, y la moderna teoría cuantitativa derivada de los aportes de Milton Friedman. Estos enfoques sostienen en que el dinero depende del ingreso de los individuos, más existe controversia respecto a la elasticidad de la demanda de dinero respecto al tipo de interés.

Palabras claves: demanda de dinero, ecuación cuantitativa, preferencia por la liquidez, modelo de Baumol-Tobin, ingreso permanente.

Abstract

There are factors that influence the decision of household economies on the amount of money they wish to hold, the available literature emphasizes the role played by money mainly as a means of payment and as a store of value. This paper presents a comparative discussion of the main determinants of the demand for money according to the most relevant theories. The method used is documentary bibliographic, and because of its scope or level, the work is descriptive. We analyze the theory of money demand according to the quantitative equation, Keynes' liquidity preference theory, the Baumol-Tobin model, and the modern quantitative theory derived from Milton Friedman's contributions. These approaches argue that

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

money depends on the income of individuals, but there is controversy regarding the elasticity of the demand for money with respect to the interest rate.

Key words: money demand, equation quantitative, preference for liquidity, Baumol-Tobin model, permanent income.

INTRODUCCIÓN

En macroeconomía es importante determinar por qué las personas demandan dinero, este desempeña ciertos roles fundamentales en una economía monetaria, como por ejemplo medio de pago y unidad de cuenta (Blanchard y Fisher, 1989), disminuyendo los costos asociados al intercambio sin dinero, sin embargo, *cómo* se conoce la cantidad óptima de dinero que una persona desea mantener para realizar las transacciones reales y financieras que lleva a cabo.

Por una parte, las personas transan con dinero para reducir los costos de transacción derivados de una economía de trueque (Mies y Soto, 2000); por otra parte, las personas conservan dinero como medio de reserva intertemporal, a pesar de que existen otros activos que cumplen la misma función (Mies y Soto, 2000), y con el riesgo de pérdida de valor nominal como consecuencia de la inflación.

Existen diferentes perspectivas teóricas que modelan el comportamiento de la demanda de dinero, las cuales a su vez derivan o concluyen en diferentes opciones de política económica para influir en el desempeño macroeconómico a corto y largo plazo. El objetivo principal de este trabajo consiste en presentar de forma resumida las principales propiedades de dichas perspectivas teóricas para comprender el comportamiento y los determinantes de la demanda de dinero.

Este ensayo se aproxima por su metodología al trabajo de Mies y Soto (2000). El trabajo se encuentra organizado del siguiente modo. La primera parte presenta una pequeña reseña sobre las perspectivas teóricas tradicionales que se encuentran disponibles en la literatura sobre la demanda de dinero. En la segunda parte se describe la teoría cuantitativa de la demanda de dinero. En la tercera parte del trabajo se presenta la propuesta derivada de los aportes de Keynes, conocida como la teoría de la preferencia por la liquidez. En la cuarta parte se discute un modelo de naturaleza neokeynesiana, que incluye un problema de optimización en la elección dinero versus otros activos, propuesto simultáneamente por Baumol y Tobin. En la quinta parte se expone la considerada teórica cuantitativa moderna que deriva en un modelo monetarista de demanda de dinero según Milton Friedman. Por último, se presentan unas breves reflexiones finales a modo de conclusión.

1. Perspectivas teóricas de la demanda de dinero

Como se ha documentado en muchos trabajos, la forma como se relaciona la demanda de dinero y sus determinantes juega un rol importante en la teoría macroeconómica (Martner y Titelman, 1993; Mies y Soto, 2000). El comportamiento de la demanda de dinero por parte de las personas es una condición necesaria para determinar cuáles de las políticas económicas tienen mayores efectos reales. En concreto, si la demanda de dinero es estable, entonces la política monetaria es más efectiva que la política fiscal para influir en las condiciones macroeconómicas de un país. Por su parte, si la demanda dinero es inestable, entonces se abre un canal a través del cual las acciones del gobierno por medio del gasto y los impuestos (política fiscal) influyen en el comportamiento de la tasa de interés, del mercado monetario y, finalmente, en el nivel de gasto y producción de la economía. En esta sección se discute las principales teorías contendientes en relación con los determinantes de la demanda de dinero, y se analiza sus implicaciones de

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

política económica. Por demanda de dinero se refiere a demanda de saldos reales, o poder de compra del dinero (Dornbusch *et al*., 2009).

Aunque recientemente han habido avances significativos en la teoría de la demanda de dinero con la aparición de enfoques que consideran aspectos microeconómicos, en este ensayo se discute por razones de espacio cuatro perspectivas macroeconómicas que pueden considerarse pioneras al respecto: la demanda de dinero en la teoría cuantitativa clásica, la teoría de la preferencia por la liquidez de Keynes, el modelo de Baumol-Tobin, y la demanda por dinero según la visión de Milton Friedman de la escuela monetarista. Como aporte, el ensayo discute cada teoría y agrega la proposición econométrica de cada función matemática de la demanda de dinero, a los fines de considerar en futuras investigaciones propuestas para estimar econométricamente modelos de demanda de dinero, pues sigue siendo popular en la literatura (Mies y Soto, 2000).

2. La teoría cuantitativa de la demanda de dinero:

El dinero cumple básicamente tres funciones: unidad de cuenta, medio de pago y reserva de valor. La teoría cuantitativa de la demanda de dinero hace énfasis en el rol que este cumple como medio de pago para financiar las transacciones que tienen lugar entre los agentes de la economía, de lo que se deriva un modelo de demanda de dinero por transacción (Mies y Soto, 2000). Grosso modo, esta teoría postula que "la existencia de una relación proporcional entre dinero y nivel de precios" (Mies y Soto, 2000), quien lo hace desde la perspectiva de la economía de Chile,

Si la economía exige un mayor volumen de transacciones entonces las personas o economías domésticas (hogares) necesitarán o demandarán más dinero. La ecuación cuantitativa formulada por Irving Fisher expresa una relación entre el volumen de transacciones y el dinero y su circulación, en la forma siguiente:

$$M \times V = P \times T \quad (1)$$

Donde el lado izquierdo de la identidad recoge información del mercado de dinero, M es la cantidad de dinero en circulación, y V es la velocidad de circulación que mide la tasa a la que circula M en la economía para respaldar las transacciones que surgen en el mercado de bienes. Por su parte, el lado derecho muestra que durante un período de tiempo determinado ocurren en la economía un volumen o número de transacciones o intercambio de bienes y servicios T, mientras que P es el precio del bien involucrado en cada transacción, de modo que P x T es igual al valor monetario del volumen de transacciones efectuadas en la economía. Mankiw (1997) acota que debido a las dificultades para medirT, se ha sustituido por Y que es la producción total de la economía, de modo que la ecuación (1) se transforma en:

$$M \times V = P \times Y \quad (2)$$

En otros términos, se asume una alta correlación entre el valor monetario de la producción y el número de transacciones efectuadas. Así, P x Y representa el producto en términos nominales, Y es la cantidad de producción y P es el precio de una unidad de producción. Alternativamente, $P \times Y = \sum_{i=1}^{N} P_i^{`} Y_i$ con $P_i^{`} = (P_1, P_{2,} \dots, P_N)$ es un vector precios que recoge el precio promedio de la mercancía i y $Y_i = (Y_1, Y_{2,} \dots, Y_N)$ es un vector de cantidades de la mercancía i. Dado que Y también refleja el ingreso nacional, entonces en esta versión de la ecuación cuantitativa del dinero V es la velocidad-ingreso del dinero. A

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

continuación, se muestra como se deriva una función de demanda de dinero desde la ecuación cuantitativa de Fisher, según el planteamiento teórico de esta tradición.

Lo primero que se debe aclarar es que a las personas les interesan no los saldos nominales de dinero sino sus saldos reales, es decir, el individuo promedio está interesado en mantener una cantidad determinada de saldos monetarios reales, es decir, un monto de dinero en términos de la cantidad de bienes y servicios que puede comprar con dicho monto (poder adquisitivo) (Mankiw, 1997). De este modo la ecuación (2) debe expresarse entonces como (3):

$$\frac{\mathrm{MV}}{\mathrm{P}} = \frac{\mathrm{PY}}{\mathrm{P}} \rightarrow \frac{\mathrm{M}}{\mathrm{P}}\mathrm{V} = \mathrm{Y}\ (3)$$

Y, además:

$$\frac{\mathrm{M}}{\mathrm{P}} = \frac{1}{\mathrm{V}}\mathrm{Y} = k\mathrm{Y}\ (4)$$

Donde hemos hecho $k = \frac{1}{\mathrm{V}}$, es decir k es una constante que equivale al inverso de la velocidad de circulación del dinero (Mies y Soto, 2000). Como en equilibrio $\mathrm{M} = \mathrm{M}^{\mathrm{d}}$, oferta monetaria igual a demanda de dinero, se llegamos a la siguiente expresión de la demanda de saldos reales en la visión cuantitativa:

$$\left(\frac{\mathrm{M}}{\mathrm{P}}\right)^{\mathrm{d}} = k\mathrm{Y}\ (5)$$

La teoría supone que k es una constante, pues V es estable a largo plazo. Solo cambia lentamente a largo plazo por razones institucionales y tecnológicas, por ejemplo, la frecuencia con que las personas perciben sus ingresos, y dichos cambios están ausentes en el corto plazo (Blanchard y Pérez, 2000). Asumiendo dicho supuesto, entonces $\left(\frac{\mathrm{M}}{\mathrm{P}}\right)^{\mathrm{d}} = f(\mathrm{Y}), f_{\mathrm{Y}} > 0$, indicando que la demanda de saldos reales es proporcional al ingreso real del período. La demanda de dinero solo cumple una función ingreso (Mishkin, 2008). Bajo esta óptica, como lo expresa Mankiw (1997), la demanda de dinero es como la función de demanda de un bien que depende positivamente del nivel de ingreso, siendo en este caso el bien la comodidad de tener saldos monetarios reales en efectivo para efectuar transacciones o intercambios. Cabe destacar que, de acuerdo con lo señalado por Mies y Soto (2000, p.7), Fisher no intentó en un principio teorizar sobre la demanda de dinero, más bien la ecuación (5) corresponde a una reinterpretación de la identidad contable del gasto, la cual señala que a nivel agregado el valor de las ventas P X T es igual al valor de las compras M X V.

Un modelo econométrico típico para estimar la demanda de dinero en el enfoque de la ecuación cuantitativa de Fisher es:

$$(m-p)_t^d = \alpha_0 + \alpha_1 y_t + \mu_t, \quad \alpha_1 > 0 \quad (6)$$

Todas las variables están expresadas en logaritmo natural, la variable que denota la demanda de dinero real es $m - p$, y es el nivel de ingreso real, μ es un término de perturbación estacionario, y t denota el tiempo.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

La principal consecuencia de política económica de esta modelo es que ni la política monetaria ni la política fiscal influyen en el nivel de actividad económica real. Este modelo supone que la oferta de saldos monetarios reales (la oferta nominal es fijada por el Banco Central en $\overline{M}$) es igual a la demanda de dinero $\frac{\overline{M}}{P} = \left(\frac{M}{P}\right)^{d}$, y esta a su vez es proporcional al nivel de ingreso. Las variaciones de M solo causan efectos enP, no sobre las variables reales (neutralidad).

Además, es clave que la velocidad del dinero debe permanecer estable para que se cumpla la condición de que los individuos demandan dinero solo en función de su ingreso real (Soto y Mies, 2000). El enfoque cuantitativista asume que los factores que determinan la velocidad cambian lentamente en el tiempo. Una velocidad constante del dinero implica entonces que la influencia de la política monetaria en el producto es neutral, como se puede ver a continuación fijando en la ecuación cuantitativa a V como una constante y adoptando el supuesto de producto de pleno empleo:

$$M \times \overline{V} = P \times \overline{Y} \quad (7)$$

La barra sobre V indica que es fija. En consecuencia, una variación de M causa una variación en el mismo sentido en el producto nominal. Si Y se encuentra en el nivel de pleno empleo $\overline{Y}$, como lo asumen los clásicos, y por extensión los teóricos de la ecuación cuantitativa, entonces todo el aumento de M se traduce en un aumento en la misma dirección en el nivel general de precios. Si se asume que Y se encuentra determinada por los factores productivos, y estos ya están dados, entonces cualquier política monetaria expansiva que aumente la cantidad de dinero, con una velocidad constante, causaría un incremento proporcional en el nivel general de precios, esto es inflación. En términos matemáticos $\Delta m + \Delta v = \Delta p + \Delta y$ (las letras en minúsculas indican logaritmo natural de la variable en cuestión) el cambio en el logaritmo de m (aproximación a su tasa de crecimiento) implica un incremento en el nivel general de precios, pues a corto plazo la tasa de variación de V refleja las variaciones en la demanda de dinero que, se suponen constante, y la variación porcentual del producto o ingreso depende del aumento de los factores productivos y de avances tecnológicos, que ocurren a largo plazo. Como sostienen Dornbusch *et al*. (2009, p.388), la teoría cuantitativa es también una teoría de la inflación.

De acuerdo con Walsh (2010, p.2), la evidencia empírica para una amplia muestra de países y diferentes períodos de tiempo arroja una asociación positiva fuerte entre inflación y tasa de crecimiento de la oferta monetaria, y esta correlación ha sido tomada como soporte para una de las conclusiones de la teoría cuantitativa del dinero, que los cambios en la tasa de crecimiento del dinero inducen un cambio igual en la tasa de inflación (Walsh, 2010; Lucas, 1980). No obstante, Walsh señala que esta alta correlación entre inflación y crecimiento del dinero no implica causalidad.

Para los defensores de la visión cuantitativa, la demanda de saldos reales es insensible a los cambios en la tasa de interés, y la política económica de estabilización del ciclo es ineficiente. Así, la demanda de dinero depende del ingreso real, la velocidad del dinero es constante, y las variables reales están determinadas independientemente de la política monetaria. Un modelo econométrico para estimar el impacto de la cantidad de dinero sobre los precios puede ser:

$$p_t = \alpha_0 + \alpha_1 m_t + \alpha_2 \bar{y}_t + \mu_t, \quad \alpha_1 > 0, \alpha_2 < 0 \quad (8)$$

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Donde los precios son explicados por la oferta monetaria m y el producto potencial $\bar{y}$, esta variable recoge los choques de la oferta agregada y se correlaciona negativamente con el nivel de precios. Se ha hallado evidencia de que los choques de oferta juegan un importante rol en el comportamiento a largo plazo del producto y los precios (Ball y Mankiw 1994, Walsh, 2010). Un choque positivo (negativo) reduce (incrementa) el nivel de precios.

Una debilidad de este modelo es que no permite explicar adecuadamente los períodos de hiperinflaciones, definidas por Cagan (1956) como episodios donde la tasa de variación del nivel general de precios supera el 50% mensual. En los episodios de grandes hiperinflaciones, de acuerdo con la evidencia empírica (Doménech y Doménech, s.f.), la variación de la oferta monetaria quedó rezagada respecto a la variación de los precios, es decir, P crece a mayor velocidad que M, por lo que existen evidencias que indican una disminución de los saldos reales $\frac{M}{P}$ en una hiperinflación. Luego, para un mismo nivel deY, la gente demanda más saldos nominales para mantener constante sus saldos reales de dinero.

Lo anterior implica que, para explicar este fenómeno, se debe incluir una modelización de las expectativas de los agentes, pues en casos de inflación alta una parte considerable de los incrementos en P no son explicados por M. Así mismo, en ciertos países con altas tasas de inflación la dirección de causalidad puede ser inversa, de acuerdo con Walsh (2010) una posibilidad teórica es que, ante los incrementos en el nivel general de precios, el banco central termine aumentando la oferta monetaria en igual proporción para mantener los saldos reales intactos.

Por otra parte, la ecuación cuantitativa tiene una versión adicional llamada la ecuación de Cambridge, propuesta inicialmente por Alfred Marshall y Arthur C. Pigou (Blanchard y Pérez, 2000, p.91). Según Mies y Soto (2000) existen al menos tres puntos donde difieren ambos enfoques. En primer lugar, el enfoque de Cambridge se centra en la determinación de factores que afectan la decisión individual por demandar dinero (Mies y Soto, 2000, p.7). En segundo lugar, además de su función como medio de pago, este enfoque toma en cuenta al dinero como reserva de valor. En tercer lugar, la versión de la ecuación cuantitativa según Cambridge toma en cuenta además variables como la tasa de interés, la riqueza, y las expectativas. Para ampliar este enfoque se sugiere consultar el trabajo de Mies y Soto (2000).

3. La preferencia por la liquidez de Keynes:

La teoría de la preferencia por la liquidez de Keynes expone que los determinantes de la demanda de dinero son dos: el nivel de ingreso y la tasa de interés (nominal). En tal sentido, los individuos determinan sus saldos efectivos de dinero en función de sus niveles de ingreso y de la tasa de interés de mercado, de manera que se puede determinar empíricamente las elasticidades de la demanda de dinero respecto a ambas variables (Martner y Titelman, 1993).

La teoría keynesiana de la demanda de dinero se deriva de los tres motivos que expone Keynes para demandar dinero: el motivo de la transacción, el motivo de la precaución, y el motivo de la especulación (Keynes, 1976[1936]; Dornbusch *et al*., 2009; Blanchard y Pérez, 2000; Mies y Soto, 2000).

Para Keynes, el dinero es un bien aceptado por las transacciones que involucran la adquisición de otros bienes, siguiendo la misma línea que Fisher (Blanchard y Pérez, 2000). Entonces la demanda de dinero por motivo transacción es proporcional al nivel de ingreso real, para cubrir los gastos planeados, y la demanda de dinero por motivo precaución significa que las personas querrán mantener efectivo para hacer frente a gastos imprevistos o no planeados, y esta demanda de dinero depende también del nivel de ingreso real del período.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Según Blanchard y Pérez (2000), la versión de Cambridge de la ecuación cuantitativa presentada por Marshall y Pigou suponía además que, si bien una persona puede mantener toda su riqueza en efectivo, existen adicionalmente otros activos que generan rendimientos, por tanto, la demanda de dinero probablemente dependa también del costo de oportunidad de mantener efectivo, que es la tasa de interés que se cobra por poseer activos sustitutos del dinero, como los bonos. Como la tasa de interés puede variar a corto plazo, entones la velocidad ya no es una constante y las personas pueden cambiar sus decisiones de mantener efectivo. Esta presunción fue formalizada por Keynes en el motivo especulación de la demanda de dinero.

Para Keynes, la demanda de dinero por motivos transacción y especulación puede verse afectada por el costo de oportunidad de mantener dinero, no obstante, sostiene que la tasa de interés es más relevante para explicar la demanda por motivo especulación (Keynes, 1976[1936]; Mies y Soto, 2000).

El motivo de la especulación surge de las incertidumbres sobre el valor monetario de otros activos que tenga un individuo (Dornbusch *et al*., 2009, p.379). Las personas deben decidir entre mantener dinero en efectivo para transacciones y por el motivo precaución, o mantener parte de su riqueza (financiera) en activos como bonos que reditúan una tasa de interés.

Así pues, de acuerdo con Keynes $\left(\frac{\mathrm{M}}{\mathrm{P}}\right)^{\mathrm{d}} = f(\mathrm{Y}, i), f_{\mathrm{Y}} > 0, f_i < 0$, y la velocidad de circulación no es ni estable ni constante, pues de la ecuación cuantitativa $\mathrm{MV} = \mathrm{PY} \rightarrow \mathrm{V} = \frac{\mathrm{PY}}{\mathrm{M}} = \frac{1}{f(\mathrm{Y},i)}\mathrm{Y}$. Nótese como la función de demanda de dinero es una función continua y negativa de la tasa de interés (Mies y Soto, 2000). Una forma concreta de la demanda de dinero keynesiana es $\left(\frac{\mathrm{M}}{\mathrm{p}}\right)^{\mathrm{d}} = k\mathrm{Y} - hi$. El primer término de la derecha recoge la demanda de dinero por los motivos transacción y precaución, mientras que el segundo término corresponde al motivo especulación.

Si dividimos la demanda de saldos reales entre el ingreso real, entonces queda $\frac{\left(\frac{\mathrm{M}}{\mathrm{p}}\right)^{\mathrm{d}}}{\mathrm{Y}} = f(i)$, esta expresión dice que el cociente entre la demanda de dinero y el ingreso real es una función decreciente del tipo de interés. Por último, una ecuación típica para estimar la demanda de dinero según Keynes la teoría de la preferencia por la liquidez sería:

$$(m)_t^d = \alpha_0 + \alpha_1 y_t + \alpha_2 i_t + \alpha_3 p_t + \mu_t, \quad \alpha_1 > 0, \alpha_2 < 0, \alpha_3 = 1 \quad (9)$$

Donde todas las variables excepto i están expresadas en logaritmo natural, m es la cantidad demandada de dinero, y es el nivel de ingreso real, i es la tasa de interés, μ es un término de perturbación estacionario $\{\mu_t\} \sim I(0)$, α_i son los parámetros para estimar, y el subíndice $t = 1, 2, \ldots, T$ indica el tiempo.

Otra implicación importante del modelo de Keynes es que los cambios en la oferta monetaria si tienen efectos en el producto real a corto plazo, de hecho en el modelo macroeconómico básico de determinación del ingreso y el gasto agregado de Keynes, desarrollado por John Hicks, en el caso de una economía abierta con gobierno, es posible hallar una expresión para el nivel de producto real como una función de la oferta monetaria real y otras variables exógenas como los gastos autónomos Z, el tipo de cambio e, el nivel de ingreso de los países ricos Y^*, y la oferta monetaria M, $\mathrm{Y} = f(Z, e, \mathrm{Y}^*, \mathrm{M})$.

4. La demanda de dinero por motivo transacción en el modelo de Baumol-Tobin:

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Una crítica sobre los modelos de demanda de dinero basados en la teórica cuantitativa ha sido manifestada por Mies y Soto (2000, p.9). Para estos autores, estas teorías no toman en cuenta que los agentes económicos intentan optimizar sus saldos reales de dinero.

La primera teoría de la demanda de dinero que formaliza el proceso de optimización es la teoría conocida como el enfoque de existencias o enfoque de inventarios (Larraín y Sachs, 2000, p.591), propuesta simultáneamente por William Baumol (Baumol, 1952) y James Tobin (Tobin, 1956). El modelo trata la demanda de dinero por motivo transacción, a partir de un modelo de inventarios. Para estos autores, las personas mantienen efectivo del mismo modo que las empresas conservan un stock de inventarios de bienes.

La primera opción que tiene el individuo, en un extremo, es tener todo su ingreso Y en dinero líquido M desde el momento en que lo recibe. Esta posibilidad le brindaría comodidad pues el individuo no tendría que acudir al banco en ningún momento (Mankiw, 1997), reduciendo a cero sus costos de transacción al no desplazarse al banco a retirar efectivo o al no cambiar bonos por dinero.

No obstante, esta elección aumenta su costo de oportunidad en forma de intereses que deja de percibir por los saldos ociosos de dinero que conserve mientras no gaste. Es decir, el individuo puede ganar una tasa de interés i mensual si coloca el dinero en una cuenta bancaria que remunere intereses, como una cuenta de ahorro (Dornbusch *et al*., 2009), o si en vez de dinero mantiene otro activo como bonos.

En el otro extremo, supongamos que el individuo decide mantener su dinero en el banco o en bonos y acude a retirar una fracción del monto total M para hacer los pagos de bienes y servicios. Si el individuo retira una parte cada vez que necesita efectuar una compra maximizaría los intereses devengados, pero aumentarían los costos de transacción para disponer de efectivo, por ejemplo, el tiempo que tiene que dedicar para acudir al banco o los costos de transformación de bonos a efectivo (costos de corretaje).

El modelo determina la cantidad óptima de dinero que el individuo demanda en el punto donde se minimizan los costos totales, la suma de los costos de ir al banco (si decide mantener poco de M para no perder intereses) y el costo de perder intereses (si decide mantener un alto M).

El modelo funciona del siguiente modo. Suponer, un individuo que recibe un ingreso Y al comienzo de un período t, dígase un mes, y lo gasta o piensa gastar uniformemente a lo largo de dicho período. ¿Cuánto dinero debe tener para gastar la cantidad Y? Si conserva al principio de t todo el dinero para gastarlo gradualmente entonces sus tenencias de dinero promedio durante el mes sería $\frac{Y}{2}$, y al final terminan siendo cero (Mankiw, 1997).

Otra alternativa sería acudir dos veces al banco, al principio retira $\frac{Y}{2}$, gasta esa parte durante la primera mitad del período, luego acude y retira la otra parte restante $\frac{Y}{2}$ que gasta hasta el final del mes. En este caso las tenencias oscilan entre $\frac{Y}{2}$ y cero, y son en promedio $\frac{Y}{4}$. El individuo, en comparación a la primera opción, pierde menos intereses, pero tiene que ir dos veces al banco (Mankiw, 1997).

Finalmente, está la opción de acudir N veces al banco. El individuo retira $\frac{Y}{N}$. Gasta esa parte en la $1/N$-ésima parte del mes, y sus tenencias de dinero oscilan entre $\frac{Y}{N}$ y cero, y son en promedio de $\frac{Y}{2N}$. Luego, el modelo permite llegar a la elección óptima de N. El costo de ir una sola vez al banco es una cantidad fija F. El costo de ir N veces es FN. El costo de tener el dinero es i. El monto de intereses perdidos, dados un valor de N, es i multiplicado por las tenencias medias de dinero $i\frac{Y}{2N}$. El costo total CT es la suma de los intereses perdidos y el costo de ir al banco, es decir $CT = i\frac{Y}{2N} + FN$.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Nótese como si N sube (baja), menos (más) intereses se pierden, pero aumenta (disminuye) el segundo término. En todo caso, CT depende de N, pero hay un valor de N que minimiza a CT. El modelo Baumol-Tobin lo llama valor óptimo y viene representado por $N^* = \sqrt{\frac{iY}{2F}}$ (Dornbusch et al., 2009, p.392; Mankiw, 1997, p.602).

En conclusión, la demanda de dinero según el modelo de Baumol-Tobin se expresa mediante la función $\left(\frac{\mathrm{M}}{\mathrm{P}}\right)^{\mathrm{d}} = f(\mathrm{Y}, i)$, donde i es la tasa de interés corregida por el costo de la transacción. La demanda de dinero deseada depende positivamente del nivel de ingreso y negativamente por la tasa de interés (Larraín y Sachs, 2000; Mies y Soto, 2000). Los trabajos empíricos disponibles para una amplia variedad de casos dan cuenta del cumplimiento de los signos esperados, sin embargo, en magnitud la elasticidad del ingreso parece estar más cerca de 1, y la elasticidad de la tasa de interés más próxima a 0 (Dornbusch *et al*., 2009).

Por otra parte, Tobin (Tobin, 1958) también planteó posteriormente que la demanda de saldos reales depende de los rendimientos esperados y de los riesgos de otros activos, esto es un aporte para solucionar un problema de optimización de una cartera de activos bajo incertidumbre (Mies y Soto, 2000).

La riqueza de un individuo está compuesta de activos específicos que conforman una *cartera* (Dornbusch *et al*., 2009, p.382). Ejemplo, un inversionista que tiene toda su riqueza en un solo activo, con el mayor rendimiento entre todos los posibles, sin embargo, el rendimiento es incierto y para reducir el riesgo el inversionista diversifica el stock de activos que componen su cartera de inversión. El activo más seguro en cuanto a su valor nominal es el dinero (está libre de riesgo). A diferencia de los bonos o de las acciones, el valor nominal del dinero siempre es el mismo. Un billete de 100 dólares por ejemplo siempre será un billete de 100 dólares, de ahí la preferencia por la liquidez en presencia del riesgo (Tobin, 1958). Por su parte, otros activos como los bonos o las acciones poseen un retorno esperado superior al retorno nominal del dinero, más son activos riesgosos.

Llamar r_D el retorno del dinero que es igual a cero, y el retorno de los bonos es r_B, resultado de la suma entre la tasa de interés r y las ganancias de capital G, que son aleatorias y muestran una distribución con media cero y varianza finita σ_G^2. Esto implica que realmente el retorno esperado de los bonos es r. El modelo supone que un individuo construye un portafolio cuyo retorno es igual a $r_P = (1-\alpha)r_D + (\alpha)r_B = 0 + \alpha r = \alpha r$, esto es una combinación lineal de cada activo (dinero y bonos), con un parámetro α que denota la proporción relativa del activo riesgoso (los bonos) en el portafolio. El retorno esperado del portafolio es $\mathrm{E}(r_P) = \alpha r$, y su varianza es proporcional a la varianza de las ganancias de capital $\sigma_P^2 = \alpha^2\sigma_G^2$ (Mies y Soto, 2000).

En el trabajo de Mies y Soto (2000) se muestra que, de acuerdo a este enfoque, el problema del individuo consiste en maximizar la función de utilidad $U = U(\mu, \sigma_P^2)$. Esta función depende positivamente del retorno esperado y negativamente de la varianza del portafolio, si el individuo tiene cierta aversión al riesgo. Estimando las condiciones de primer orden, se llega a la combinación de retorno y varianza óptimos, y a una función para la proporción deseada del activo riesgoso α^* (Mies y Soto, 2000). En particular la demanda de dinero M^{d} será igual a:

$$M^{\mathrm{d}} = [1 - \alpha^*(\mu^*, \sigma_P^*)]W \quad (10)$$

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

5. La teoría cuantitativa moderna. El enfoque monetarista del dinero:

La teoría monetarista de la demanda de dinero fue presentada por Milton Friedman (Friedman, 1956; Mishkin, 2008)[1]. En su artículo, Friedman se interesó igualmente por las razones bajos las cuales las personas desean mantener dinero (Mishkin, 2008, p.505). Friedman razonó que la demanda de dinero es determinada por los mismos factores que influyen en la demanda de cualquier otro activo, por tanto, empleó la teoría de la demanda de activos al dinero (Mishkin, 2008). La ecuación de demanda de dinero de Friedman tiene la siguiente estructura:

$$\left(\frac{\mathrm{M}}{\mathrm{P}}\right)^{\mathrm{d}} = f\left(\mathrm{Y_p}, i_{\mathrm{b}} - i_{\mathrm{m}}, i_{\mathrm{e}} - i_{\mathrm{m}}, \pi^{e} - i_{\mathrm{m}}\right) \quad (11)$$

$$+ \quad - \quad - \quad -$$

Donde $\left(\frac{\mathrm{M}}{\mathrm{P}}\right)^{\mathrm{d}}$ es la demanda de saldos reales, $\mathrm{Y_p}$ es el ingreso permanente, esta es la medida de la riqueza R de Friedman, el valor presente descontado de todos los ingresos esperados a futuro, o ingreso promedio esperado a largo plazo; por su parte i_{m}, i_{b} e i_{e} representan el rendimiento esperado sobre el dinero M, sobre los bonos B, y sobre el capital variable como las acciones E, respectivamente. Finalmente, π^{e} es la inflación esperada.

La función de demanda de dinero de Friedman plantea que: 1) las personas desean mantener saldos reales para compras, esa fracción depende del ingreso permanente o esperado; 2) la demanda de dinero responde inversamente al exceso de rendimientos esperados de otros activos, como bonos y acciones, sobre el rendimiento del dinero. En el primer caso, la demanda de dinero está positivamente relacionada con la riqueza del individuo R, y como el ingreso permanente es el concepto de riqueza de Friedman, entonces $f_{\mathrm{Y_p}} > 0$. La hipótesis del ingreso permanente de Friedman plantea que el ingreso presente es la suma del ingreso permanente más el ingreso transitorio, donde a corto plazo las variaciones de este último son más importantes, pero a largo plazo prevalece el ingreso permanente. Al igual que en la teoría del consumo de Friedman, si la demanda de dinero depende del ingreso permanente entonces la primera no cambia bruscamente en las fluctuaciones.

Por otra parte, el individuo también desea mantener riqueza en una forma diferente al dinero. Esas formas o activos son, según Friedman, bonos, acciones y bienes (Mishkin, 2008, Argandoña, 2000). El individuo tendrá incentivos y optará por alguno de estos activos cuando el rendimiento esperado supere el rendimiento esperado del dinero. La brecha entre el rendimiento esperado de un activo alternativo respecto al rendimiento esperado del dinero tiene un efecto inverso en la demanda de dinero. El rendimiento esperado del dinero está influenciado por los servicios prestados por los bancos sobre depósitos como cuentas corrientes, de ahorro y a plazo, y el pago de intereses sobre saldos de dinero (Mishkin, 2008, p.506).

De acuerdo con Mishkin, la teoría considerada por Friedman indica que las tasas de interés no tienen efectos sobre la demanda de dinero, en oposición al supuesto keynesiano de la tasa de interés como un determinante importante (Mishkin, 2008, p.507; Argandoña, 2000, p.8). Como consecuencia de lo anterior,

[1] Argandoña (1990, p.8) sostiene que para Friedman la teoría cuantitativa del dinero no es una teoría de los precios ni de los ingresos, sino una teoría de la demanda de dinero.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

la demanda de dinero según Friedman puede expresarse como $\left(\frac{\mathrm{M}}{\mathrm{P}}\right)^{\mathrm{d}} = f(\mathrm{Y_p})$. El modelo econométrico para esta función de demanda de dinero puede expresarse como:

$$(m-p)_t^d = \beta_0 + \beta_1 y_t^p + \mu_t, \quad \beta_1 > 0 \quad (12)$$

Si se supone que el ingreso permanente es igual al ingreso esperado a largo plazo y^e, y este último sigue un comportamiento descrito por expectativas adaptativas a là Cagan de la forma $y_t^e - y_{t-1}^e = \gamma(y_t - y_{t-1}^e)$. Es decir, el ingreso permanente es igual al ingreso observado menos el ingreso transitorio, pero Friedman supone que el ingreso transitorio no es significativo en la determinación del ingreso a ingreso a largo plazo, entonces el ingreso permanente es una fracción del ingreso observado o corriente, y tiene un ajuste esperado según las expectativas de los agentes. El problema con esta ecuación es que el ingreso esperado no es una variable observada. Luego de una serie de operaciones y reparametrizaciones la literatura econométrica permite expresar un modelo como el anterior en un dónde todas las variables son observadas:

$$(m-p)_t^d = \alpha_0 + \alpha_1 y_t + \alpha_2 (m-p)_{t-1}^d + \varepsilon_t, \quad \alpha_0 = \gamma\beta_0, \qquad \alpha_1 = \gamma\beta_1, \qquad \alpha_2 = 1-\gamma \quad (13)$$

Y el término de error es $\varepsilon_t = \mu_t - (1-\gamma)\mu_{t-1}$, que se puede estimar por MCO si no hay autocorrelación o por el Método de Variables Instrumentales (MVI). También se ha supuesto que la demanda de dinero esperada es una función del ingreso permanente o esperado, donde la demanda de dinero esperada sigue un proceso de ajuste parcial tipo Nerlove:

$$(m-p)_t^{de} = \beta_0 + \beta_1 y_t^e + \mu_t, \quad \alpha_1 > 0 \quad (14)$$

El ajuste de los saldos deseados de dinero es $(m-p)_t^d - (m-p)_{t-1}^d = \delta[((m-p)_t^{de}) - ((m-p)_{t-1}^d)]$, y el modelo econométrico queda como:

$$(m-p)_t^d = \alpha_0 + \alpha_1 y_t + \alpha_2 (m-p)_{t-1}^d + \alpha_3 (m-p)_{t-2}^d + \alpha_2 (m-p)_{t-1}^d + \varepsilon_t \quad (15)$$

La implicación de política más importante del enfoque monetarista de la demanda de dinero es que las políticas monetarias y fiscales no tienen efectos reales a largo plazo sobre la producción, solo efectos nominales. Una variación en la oferta monetaria no se traducirá en una variación en la demanda de dinero, pues esta es estable, entonces los excesos de dinero impactan en el nivel de precios dando origen a la inflación. De modo que, la inflación termina siendo un fenómeno monetario, de modo que "el crecimiento de la cantidad de dinero determina el nivel de precios" (Argandoña *et al*., 2009, p.83).

DISCUSIÓN

Este trabajo se preparó para discutir los principales determinantes de la demanda de dinero según las teorías y enfoques tradicionales en la macroeconomía. Se pudo observar en la revisión bibliográfica como existen diferentes enfoques contendientes. La demanda de dinero es un importante componente de la conducta económica de los individuos, y para las autoridades es fundamental la comprensión de las razones por las cuales las personas deciden demandar y mantener dinero. Estos motivos condicionan los resultados de las políticas económicas que instrumentan los bancos centrales y los gobiernos.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

De acuerdo con la discusión efectuada, los determinantes últimos de la demanda de dinero influyen de forma indirecta en los efectos que el dinero tiene sobre el producto y sobre los precios. Mankiw (1997) resalta que la sensibilidad de la demanda de dinero al ingreso y al tipo de interés condiciona la pendiente de la curva LM, y esta última influye en la eficacia de las políticas monetaria y fiscal para influir en las fluctuaciones a corto plazo de la demanda agregada y del producto.

CONCLUSIONES

En la visión clásica y monetarista, el dinero es neutral en el largo plazo. Esta posibilidad teórica se debe a que la velocidad del dinero es constante y que la demanda de dinero o saldos reales depende únicamente del nivel de ingreso real de los individuos.

Por otra parte, en el modelo keynesiano y neokeynesiano de Baumol y Tobin, la demanda de dinero depende del ingreso (motivo transacción) y de la tasa de interés (motivo especulación), lo que abre un canal a través del cual los choques monetarios se transmiten hacia el producto a corto plazo: la tasa de interés.

Si la oferta monetaria no causa un impacto en el producto, entonces la versión de la ecuación cuantitativa de la demanda de dinero tanto clásica como monetarista es más pertinente, y la demanda de dinero es estable y depende solo del ingreso. Como apunta Walsh, algunos economistas creen que el dinero no tiene efectos a largo plazo en el producto, sino más bien en los precios, más algunos otros creen que las perturbaciones monetarias pueden tener efectos importantes en las variables reales como el producto en el corto plazo (2010, p.9). Esta discusión tiene su origen, en cierta forma, en la forma en que se concibe la demanda de dinero por parte de los agentes económicos.

Debido a limitaciones por razones de espacio, el ensayo no consideró teorías y enfoques recientes, como el enfoque de Sidrauski (1967) que introduce el dinero en una función de utilidad. Sidrauski introdujo en su trabajo ya clásico la elección óptima de dinero por parte de los agentes en el marco de un modelo de equilibrio general dinámico, donde los individuos buscan maximizar la utilidad derivada del consumo de bienes y de su saldos de dinero (Mies y Soto, 2000, Walsh, 2010, p.34), donde la función de utilidad del hogar representativo tiene la forma siguiente $U_t = u(c_t, z_t)$, donde z_t es el flujo de servicios que brindan los saldos monetarios mantenidos y c_t es el consumo per cápita, ambos en el período t, y la función es creciente en ambos argumentos.

Una de las conclusiones fundamentales de este enfoque exhibe la propiedad llamada "superneutralidad del dinero" (Walsh, 2010, p.42; Blanchard y Fisher, 1989, p.191); en el estado estacionario los valores de todas las variables reales per cápita (consumo, capital, ingreso) son todas independientes de la tasa de crecimiento de la cantidad nominal de dinero. Finalmente, de acuerdo con el modelo de Sidrauski la demanda de dinero real depende negativamente de la tasa de interés nominal y positivamente del consumo real.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Argandoña, A. (1990). El pensamiento económico de Milton Friedman. IESE Business School Universidad de Navarra, Documento de Investigación DI-193.

Argandoña, A., Gámez, C., y Mochón, F. (2001). *Macroeconomía Avanzada I: modelos dinámicos y teoría de la política económica.* McGraw-Hill.

Ball, L. y Mankiw, G. (1994). *A Sticky-Price Manifesto.* Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 41 (Dec.).

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Blanchard, O. y Fisher, S. (1989). *Lectures on Macroeconomics.* The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Blanchard, O. y Pérez, D. (2000). *Macroeconomía: Teoría y política económica con aplicaciones a América Latina*. Buenos Aires: Prentice Hall-Pearson Educación.

Baumol, W. (1952). The transactions demand for cash: an inventory theoretic approach. *Quarterly Journal of Economics, 66,* 545-556.

Cagan, P. (1956). The monetary dynamics of hyperinflation. En M. Friedman (edit.): *Studies in the Quantity Theory of Money*, Chicago, Chicago University Pres.

De Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía: teoría y política*. México. Pearson Educación. (1.a ed.).

Doménech, J. y Doménech, R. (s.f.). *Notas de macroeconomía avanzada.* Departamento de Análisis Económico, Universidad de Valencia. Recuperado de en http://iei.uv.es/~rdomenec/ma/ma.htm

Dornbusch, R., Fischer, S., y Startz, R. (2009). *Macroeconomía.* 10ma. Edición en español.

Friedman, M. (1956). The quantity theory of money: A restatement. En M. Friedman (edit.): *Studies in the Quantity Theory of Money*, Chicago, Chicago University Pres.

Keynes, J. (1976[1936]). *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero.* (4ta. reimp. de la 2da. Edic.). Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.

Larraín, F. y Sachs, J. (2002). *Macroeconomía en la economía global.* Buenos Aires: Pearson Education.

Lucas, R. (1980). Two Illustrations of the Quantity Theory of Money. *American Economic Review, 70(5),* 1005–1014.

Mankiw, G. (1997). *Macroeconomía.* Barcelona: Antoni Bosch, 3er. Edición en español.

Martner, R. y Titelman, D. (1993). Un análisis de cointegración de las funciones de demanda de dinero: el caso de Chile. *El Trimestre Económico, 60,* 413-446.

Mies, V. y Soto, R. (2000). Demanda por dinero: teoría, evidencia, resultados. *Economía Chilena, 3(3),* 5-32.

Mishkin, F. (2008). *Moneda, banca y mercados financieros.* México: Pearson Educación.

Riera i Prunera, C. y Blasco-Martel, Y. (2016). *La teoría cuantitativa del dinero. La demanda de dinero en España: 1883-1998.* Banco de España, Estudios de Historia Económica No. 72.

Sidrauski, M. (1967). Rational choice and patterns of growth in a monetary economy. *American Economic Association Papers and Proceedings, 57,* 534-44.

Tobin, J. (1956). The interest elasticity of the transactions demand for cash. *Review of Economics and Statistics*, 241-247.

Tobin, J. (1958). Liquidity preference as behavior towards risk. *Review of Economic Studies, 25,* 65-86.

Walsh, C. (2010). *Monetary theory and policy.* Third Edition: Massachusetts Institute of Technology.

Licencia de Creative Commons (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)