

UTEG editorial

Emprendimiento EN EL **ECUADOR**

UN ANÁLISIS DESDE LO JURÍDICO,
FINANCIERO Y LABORAL

*Otto Suárez, Julio César Burgos, Valeria Henríquez, María Belén Aguilar,
Javier Burgos, José Antonio Burneo, Katrin Vallejo, María Augusta Játiva,
Eugenia Moreira-Macías*



EL EMPRENDIMIENTO EN EL ECUADOR

Un análisis desde lo jurídico,
financiero y laboral

Otto Suárez / Julio César Burgos / Valeria Henríquez / María Belén Aguilar /
Javier Burgos

José Antonio Burneo / Katrin Vallejo / María Augusta Játiva / Eugenia Moreira-Macías

EL EMPRENDIMIENTO EN EL ECUADOR

Un análisis desde lo jurídico,
financiero y laboral

AUTORIDADES UTEG

Mara Cabanilla Guerra, PhD.
Rectora

Econ. Galo Cabanilla Guerra, PhD.
Canciller

Econ. Otto Suárez, PhD.
Vicerrector académico

Dra. Daniela Cabanilla Franco
Decana de Grado

Dr. Rolando Villavicencio
Coordinador Académico de Posgrado

Arq. José Bohórquez, PhD.
Secretario General

UTEG editorial

Título: El emprendimiento en el Ecuador:

Un análisis desde lo jurídico, financiero y laboral

Primera edición 2023

ISBN: 978-9942-614-25-4

Multidisciplinar Publicaciones

© Editorial UTEG

El emprendimiento en el Ecuador:

Un análisis desde lo jurídico, financiero y laboral

© De los autores

ISBN: 978-9942-614-25-4

Ecuador

Dirección y edición editorial:

Luis Carlos Mussó

Diseño y diagramación:

Ricardo Espinosa

Primera edición:

Diciembre de 2023. Libro revisado por pares

La edición estuvo al cuidado de la Editorial UTEG.

En su composición tipográfica se utilizaron las familias Sabon y Avenir Arabic.

CONTENIDO

11 Presentación

12 Emprendimiento a nivel local: lecciones para el desarrollo

Otto Suárez Rodríguez

**20 Estimación del Volumen de Exportaciones de Ecuador:
Análisis Basado en Indicadores del Comercio Internacional,
un Enfoque Metodológico**

*Julio César Burgos Yambay, Valeria Alejandra Henríquez Basurto,
María Belén Aguilar Sinche, Javier Mauricio Burgos Yambay*

36 Entorno jurídico de los negocios: emprendimiento en el Ecuador

José Antonio Burneo Carrera, Katerin Vallejo Vaca

52 La Gestión Inteligente en los Recursos Humanos

María Augusta Játiva Pesantez , Eugenia Lyli Moreira Macías

PRESENTACIÓN

El emprendimiento, como fuerza transformadora, ha desempeñado un papel crucial en la evolución económica y social de las naciones. En el contexto ecuatoriano, esta dinámica adquiere características únicas, influenciadas por su diversidad cultural, riqueza natural y los desafíos inherentes a un país en constante búsqueda de desarrollo sostenible e inclusivo. Este libro surge como un esfuerzo colectivo por comprender las múltiples facetas del emprendimiento en Ecuador, explorándolo desde diversas perspectivas que abarcan el ámbito económico, social, cultural y político.

Ecuador se distingue por ser una nación diversa, no solo en su geografía y cultura, sino también en la forma en que sus ciudadanos abordan el emprendimiento. Desde los pequeños negocios familiares que se establecen en mercados locales hasta las innovadoras startups tecnológicas que buscan posicionarse en mercados globales, el panorama emprendedor refleja un mosaico de aspiraciones, resiliencia y creatividad. Este libro se propone capturar esta riqueza, explorando las oportunidades y desafíos que enfrentan los emprendedores ecuatorianos en su camino.

El emprendimiento en Ecuador no puede entenderse sin considerar el impacto de su contexto histórico, económico y normativo. La estructura económica del país, marcada por su dependencia histórica de los recursos naturales, plantea desafíos específicos para el desarrollo de emprendimientos sostenibles. Además, las políticas públicas, los marcos regulatorios y las dinámicas del mercado local e internacional juegan un papel determinante en la promoción —o limitación— de la actividad emprendedora.

Este texto se estructura como un análisis integral que combina perspectivas teóricas con casos prácticos y datos empíricos. A través de sus capítulos, se abordan temas como las políticas públicas de apoyo al emprendimiento, el acceso al financiamiento, la influencia de la cultura y la educación en el espíritu emprendedor, y el impacto de la transformación digital en los negocios emergentes. También se destacan las historias de éxito y los retos de emprendedores en diferentes sectores, con el objetivo de inspirar y aportar lecciones valiosas tanto para investigadores como para actores del ecosistema emprendedor.

Es nuestra esperanza que esta obra contribuya a una comprensión más profunda del emprendimiento en Ecuador y sirva como un recurso valioso para académicos, estudiantes, formuladores de políticas y emprendedores. Que las páginas de este libro sean una invitación a reflexionar, a debatir y, sobre todo, a construir un futuro donde el emprendimiento sea un motor clave de desarrollo sostenible y bienestar para todos los ecuatorianos.

Emprendimiento a nivel local: lecciones para el desarrollo

Otto Suárez Rodríguez
Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil
osuares@uteg.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-2515-7026>

NOCIONES DE DESARROLLO LOCAL Y EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento y el desarrollo local están estrechamente relacionados, ya que ambos buscan mejorar la calidad de vida y las oportunidades económicas en una comunidad. El emprendedor, si bien busca satisfacer sus necesidades más inmediatas, en última instancia se propone obtener ganancias de su emprendimiento como un mecanismo para sostenerse y garantizar el futuro propio y el de sus dependientes. En este proceso, el emprendedor introduce una dinámica económica, al generar flujos financieros, transaccionales, de producción y empleo.

Esta dinámica económica que genera el emprendedor introduce un vórtice desarrollista de abajo hacia arriba, lo cual se da porque el emprendedor, al menos en sus inicios, se ubica en un territorio específico, donde desarrollará su actividad emprendedora, generando empleo local e ingresos, con efectos multiplicadores para la economía local. En este sentido, se da el nexo de que un emprendimiento exitoso contribuye al crecimiento económico y al desarrollo de la comunidad.

El concepto de desarrollo local no es nuevo, de hecho, las estrategias de desarrollo local surgen en los países subdesarrollados y en vías de desarrollo como una respuesta a los efectos que supuso la globalización en el aumento de las brechas de pobreza y que afectaron el nivel de vida de la población (Vázquez Barquero, 2009).

Estas estrategias buscaban a través de la creación de fuentes productivas y empleo locales o territoriales mejorar las condiciones económicas, sociales y ambientales de las diversas comunidades de un país y de esta forma sentar las bases para el progreso económico y social. Este enfoque busca un crecimiento sostenible y equitativo mediante la movilización de recursos locales y la participación de los actores comunitarios.

De ahí que una estrategia de **DESARROLLO LOCAL** debe basarse principalmente en la generación de capacidades productivas en un determinado territorio definido por un límite administrativo, económico, histórico y socio-cultural. En este sentido, el desarrollo local tiene una naturaleza endógena pues busca potenciar las capacidades internas de una comunidad local que a su vez sirven para fortalecer a la sociedad y la economía de adentro hacia afuera (Solórzano & Verduga, 2021).

Entre los pilares fundamentales del desarrollo local se pueden mencionar:

- **Participación comunitaria:** Involucrar a los residentes y organizaciones locales en la toma de decisiones.
- **Capacitación y educación:** Fomentar el desarrollo de habilidades y conocimientos en la

población local.

- **Infraestructura:** *Mejorar las infraestructuras físicas y tecnológicas.*
- **Sostenibilidad:** *Promover prácticas que protejan el medio ambiente y aseguren recursos para futuras generaciones.*

Cabe agregar que el desarrollo local representa una estrategia que constituye no sólo un proceso económico sino también un proceso socio-político en el que participan las comunidades locales, compuestas por agentes económicos, políticos y sociales, que en un sentido mancomunado deben desempeñar roles complementarios tendientes a crear un marco propicio para lograr estrategias de desarrollo efectivas, pero son sobre todo los actores privados los que destacan al tener la capacidad para aumentar la provisión de bienes y servicios y estimular el crecimiento económico local a través de la creación de emprendimientos productivos (Tello, 2010), presentándose de esta forma, el emprendimiento como una alternativa válida para encaminar a los territorios hacia un crecimiento sostenible.

En efecto, el **EMPRENDIMIENTO** se refiere a la creación y gestión de nuevos negocios o iniciativas empresariales. Los emprendedores son capaces de identificar oportunidades, desarrollar ideas y asumir riesgos para iniciar proyectos que generan valor económico y social. En este sentido, cabe distinguir entre emprendimiento productivo y emprendimiento social. Portales & Arandía (2016) distinguen el emprendimiento productivo, empresarial o simplemente el tradicional como aquel que busca satisfacer las necesidades de clientes o consumidores para generar una riqueza económica, mientras que el emprendimiento social busca generar valor social y/o ambiental por medios comerciales.

De cualquier forma, ambos emprendimientos tienen el potencial para generar una dinámica única en territorio, donde confluyen una serie de agentes e instituciones que movilizan recursos locales que en primera instancia sirven para dinamizar y fortalecer las economías locales.

Algunos elementos clave del emprendimiento incluyen:

- **Innovación:** *Introducción de nuevos o renovados productos, servicios o procesos.*
- **Riesgo:** *El emprendedor asume la incertidumbre y el potencial de fracaso en la búsqueda de nuevas oportunidades.*
- **Recursos:** *Identificación y movilización de recursos financieros, humanos y materiales.*
- **Estrategia:** *Desarrollo de un plan de negocio sólido y adaptable.*

De esta forma, el emprendedor se constituye en un agente innovador que busca aunar recursos para llevar adelante un negocio asumiendo los riesgos inherentes al mismo.

La práctica del emprendimiento supone un ejercicio donde se establecen una serie de relaciones económicas entre los diferentes agentes económicos, unos como productores u oferentes (el mismo emprendedor), otros como consumidores o demandantes (clientes), otros a su vez como proveedores de los factores de producción: capital y trabajo, en la forma de financistas, trabajadores, proveedores de materia prima, materiales y equipos, todos dentro de un entorno político y social, marcado por la presencia de la institucionalidad política y social tanto a nivel local como nacional, con sus leyes y normativas que son determinantes a la hora de emprender. Dentro de este complejo entramado, el emprendedor deberá ser capaz de iniciar su negocio, ha-

cerlo crecer y sostenerlo en el tiempo, a lo que se suma que más allá de las bondades del proyecto, dotes de resiliencia, perseverancia y capacidad creativa e innovadora son fundamentales para el éxito y la sostenibilidad.

En este sentido, esta dinámica creadora no está exenta de errores y fracasos, el vórtice desarrollista de abajo hacia arriba eventualmente puede truncarse con pérdidas sociales que pueden ser significativas. En la medida que el entorno sea menos propicio y más hostil, con pocos incentivos, trámites engorrosos y costosos, inseguridad jurídica y civil, entre otros factores, el reto es mayor, escenarios como éstos precisan agentes con capacidad de adaptación y una institucionalidad centrada en las personas como ejes impulsores de la creatividad e innovación, con modelos de negocios y liderazgo innovadores, que apunten a una actuación estratégica para aprovechar las oportunidades surgidas en la crisis, estimulando la economía local, con un efecto global (Useche-Aguirre et al., 2021).

Con planes de negocio y propuestas adecuadamente perfiladas que respondan a las necesidades reales del mercado, así como a las necesidades sociales y ambientales, se asegura un retorno de la inversión y la sostenibilidad del negocio, a lo que se suma ciertas cualidades propias de un buen emprendedor como la creatividad, compromiso, adaptabilidad y resiliencia.

INTERRELACIÓN ENTRE EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO LOCAL

Una vez entendidos los conceptos de desarrollo local y emprendimiento y establecida la relación entre ambos, existen varias maneras en que éstos se pueden complementar:

1. **Generación de empleo:** Los emprendedores crean nuevas oportunidades laborales, lo que contribuye a reducir el desempleo y mejorar el ingreso en la comunidad.
2. **Diversificación económica:** El surgimiento de nuevos negocios diversifica la economía local, haciéndola menos dependiente de sectores tradicionales y más resiliente a cambios económicos externos.
3. **Innovación social:** Los emprendedores sociales abordan problemas locales específicos, como la salud, la educación o el medio ambiente, con soluciones innovadoras que mejoran la calidad de vida.
4. **Empoderamiento comunitario:** El fomento del emprendimiento local puede aumentar la autoestima y la capacidad de autogestión de los miembros de la comunidad.
5. **Atracción de inversiones:** Una comunidad dinámica y emprendedora puede atraer inversiones externas, fomentando un mayor desarrollo económico.

El emprendimiento es un motor clave para el desarrollo local. Al incentivar la creación de nuevos negocios y fomentar la innovación, se pueden lograr comunidades más dinámicas, sostenibles y prósperas. La colaboración entre los diversos actores locales y la implementación de políticas y programas de apoyo son esenciales para maximizar el impacto positivo del emprendimiento en el desarrollo local.

Precisamente, como lo indican Murgueitio et al. (2021), el rol de los actores locales es crucial en el fortalecimiento del emprendimiento, ellos deben ser capaces de percibir las condiciones sociales y la realidad del territorio en función de sus fortalezas y habilidades para que de esta forma se dé el escenario propicio para emprender, en el marco de políticas públicas que respondan a la realidad del territorio y las particularidades de la región. En la misma línea, Solórzano & Verduga (2021) sostienen que “los individuos a través de sus capacidades, aumenten las posibilidades de tener oportunidades de desarrollar procesos productivos, que les permitan generar su propio empleo y riqueza, promoviendo el progreso y formando parte de la evolución de la colectividad” (p180).

La visión “egoísta” o del propio interés del reconocido economista clásico Adam Smith, planteada a fines del siglo XVIII¹, no es ajena a la realidad actual, pues el emprendimiento al surgir de una necesidad vital de los individuos por sobrevivir, busca un rédito de los recursos sacrificados y del esfuerzo penoso y consciente que implica emprender. En esto consiste la esencia del capitalismo, yo procuro los recursos para proveerte de lo que tú necesitas, pero en el proceso yo genero lo suficiente para mantenerme y seguirte siendo útil, pero así mismo buscando reinvertir y crecer, siendo este el motor que impulsa el crecimiento y que sienta las bases del desarrollo, ya que, en efecto, el argumento smithiano es que la búsqueda del interés propio puede ser beneficioso para el conjunto de la sociedad.

ESTRATEGIAS PARA FOMENTAR EL EMPRENDIMIENTO Y EL DESARROLLO LOCAL

Para que se de una conexión efectiva desde el emprendimiento hacia el desarrollo local, es necesario enfocarse en el emprendimiento y los mecanismos para el fomento del mismo. En la medida que existan las condiciones idóneas para emprender exitosamente, se tiende a fortalecer las estructuras productiva, ambiental y social del territorio.

Es así que, partiendo del fomento al emprendimiento con una visión desarrollista, más allá de la necesidad de supervivencia cortoplacista que caracteriza a muchos emprendimientos surgidos de la falta de oportunidades de empleo e ingresos, se hace evidente el apoyo tanto del sector público como del sector privado, así como un entorno político, legal e institucional favorable. Al respecto, debe existir una política pública de incentivos al emprendimiento y de reducción de costos y trámites muchas veces engorrosos e innecesarios que desalientan el emprendimiento antes que fomentarlo, a la par que tanto la banca de desarrollo como las instituciones financieras privadas deben contribuir con líneas de crédito especiales de apoyo al emprendedor, toda vez que la obtención de recursos financieros y el acceso al capital están entre los retos más críticos a los que se enfrentan los emprendedores (Béjar et al., 2024).

Por consiguiente, para fomentar el emprendimiento, es necesario crear un ecosistema favorable que brinde apoyo y recursos a los emprendedores, para ello es crucial implementar estrategias integradas que puedan incluir:

- **Programas de incubación y aceleración:** Apoyar a los nuevos emprendedores con mentoría, financiamiento y recursos técnicos.
- **Políticas públicas favorables:** Crear un entorno regulatorio que facilite la creación y operación de negocios.
- **Acceso a financiamiento y capital de riesgo:** Establecer mecanismos de crédito y financiamiento accesibles para micro, pequeños y medianos empresarios.
- **Educación y capacitación:** Ofrecer programas educativos y de formación continua en habilidades empresariales y técnicas.
- **Infraestructura y Servicios:** Invertir en infraestructura básica y tecnológica que facilite las operaciones comerciales.

¹ No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas (Smith citado por Del Hierro, 2019).

- **Redes y Colaboración:** *Fomentar el networking, las redes de colaboración entre emprendedores, empresas, instituciones educativas y gobiernos locales.*

Además, es importante promover la cultura emprendedora desde la educación, enseñando conceptos básicos de emprendimiento, administración, finanzas, marketing, preparación de planes de negocio, a la par de adquirir y reforzar habilidades blandas como la creatividad, el liderazgo, el carácter innovador, la inteligencia emocional, entre otros factores que son críticos del emprendimiento y el desarrollo local. A través de sus funciones sustantivas de enseñanza, investigación y vinculación con la sociedad, las universidades pueden fomentar la cultura emprendedora entre sus estudiantes, ejecutar programas de formación y educación continua, canalizar recursos y apoyo para la creación de startups, impulsar incubadoras y aceleradoras de negocios, facilitar la transferencia de tecnología y conocimientos al sector productivo y promover la colaboración tripartita entre academia, el sector privado y el gobierno para estimular la innovación, el emprendimiento y el desarrollo local.

El fomento del emprendimiento también implica superar obstáculos como la burocracia, una infraestructura y servicios muchas veces deficientes, el limitado acceso a los mercados y la inseguridad ciudadana. Estos obstáculos son frecuentemente determinantes en el fracaso de muchos emprendimientos y merecen una atención especial para poder enfrentarlos y superarlos.

Con escenarios favorables para el emprendimiento, es factible generar empleo e ingresos, impulsar la innovación y la competitividad, diversificar la economía, aumentar la oferta de bienes y servicios, elementos que son claves para mejorar la calidad de vida y el bienestar de las poblaciones y comunidades locales, reducir la pobreza y fortalecer las estructuras productivas, sociales y ambientales de los territorios. De esta forma, se garantiza la conexión exitosa entre el emprendimiento y el desarrollo local, se trata pues de sentar las bases para emprendimientos exitosos hacia un desarrollo local sostenible.

EJEMPLOS DE EMPRENDIMIENTOS CON CONNOTACIONES DE DESARROLLO HACIA LO LOCAL

Si bien las líneas en las que las personas pueden emprender son múltiples, hay ciertos emprendimientos que tienen mayor potencial para generar crecimiento en territorio y en las comunidades, con un impacto positivo y sostenible en lo económico, social y ambiental. A continuación, se indican algunos de ellos:

1. *Emprendimientos de turismo sostenible:*

- *Proyectos de turismo comunitario que permitan a las comunidades compartir su cultura y generar ingresos a través de la hospitalidad y guías turísticas.*
- *Hoteles y alojamientos que utilizan prácticas sostenibles y apoyan a la comunidad local.*

2. *Emprendimientos de agricultura y alimentos:*

- *Granjas locales que producen alimentos orgánicos y sostenibles.*
- *Mercados y tiendas que venden productos locales y apoyan a los agricultores de la zona.*

3. *Emprendimientos de artesanía y diseño:*

- *Talleres y tiendas que promueven la artesanía local y el diseño sostenible.*
- *Emprendimientos que trabajan con materiales reciclados o sostenibles.*

4. *Emprendimientos de servicios y tecnología:*

- *Empresas de tecnología que desarrollan soluciones para problemas locales.*
- *Servicios de consultoría y capacitación que apoyan a las pequeñas y medianas empresas locales.*

5. *Emprendimientos de educación y capacitación:*

- *Escuelas y centros de capacitación que ofrecen programas de formación en habilidades locales.*
- *Emprendimientos que ofrecen talleres y cursos en línea para apoyar el desarrollo de habilidades locales.*

6. *Emprendimientos de medio ambiente y energía:*

- *Empresas que ofrecen soluciones de energía renovable y sostenible.*
- *Emprendimientos que trabajan en la conservación y protección del medio ambiente local.*

7. *Emprendimientos de comercio justo y solidario:*

- *Tiendas y mercados que venden productos de comercio justo y solidario.*
- *Emprendimientos que apoyan a las comunidades marginadas y promueven la inclusión social.*

CONCLUSIONES

La revolución industrial y la evolución tecnológica han demostrado ser cruciales en la historia del desarrollo empresarial. Las empresas de hoy deben incorporar innovaciones tecnológicas para mantener su competitividad y crecimiento. La empresa ha evolucionado desde una entidad puramente económica hasta un ente con reconocimiento legal y estructural diverso, lo cual requiere una adaptación constante a las nuevas normativas comerciales y societarias.

Las empresas deben realizar un análisis continuo y exhaustivo tanto de factores internos como externos para manejar efectivamente los riesgos y aprovechar las oportunidades en un entorno global complejo y dinámico. La adecuada gestión de los aspectos legales y los riesgos asociados es fundamental para la estabilidad y el éxito económico de las empresas. Esto incluye el conocimiento profundo del derecho mercantil, societario y otros relevantes.

La capacidad jurídica es esencial para la operación y expansión comercial, permitiendo a las empresas y a los empresarios realizar transacciones y asumir obligaciones legales de forma efectiva.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que las empresas implementen sistemas de vigilancia y análisis continuo para adaptarse rápidamente a los cambios internos y externos, minimizando así los riesgos y maximizando las oportunidades.

Las empresas deben invertir en investigación y desarrollo para integrar nuevas tecnologías y métodos de producción que les permitan permanecer a la vanguardia en su industria.

Se sugiere que las empresas proporcionen formación continua a sus equipos legales y de gestión de riesgos para mantenerse al día con las regulaciones actuales y emergentes, evitando sanciones y aprovechando las estructuras legales para el crecimiento.

Se aconseja evaluar y adoptar estructuras jurídicas que mejor se adapten a los objetivos y operaciones de la empresa, considerando aspectos como la mitigación de riesgos, la eficiencia operativa y la optimización fiscal.

Desarrollar un enfoque proactivo en la gestión de riesgos que permita identificar y manejar de manera anticipada los posibles desafíos y amenazas para la operatividad y sostenibilidad de la empresa.

Estas conclusiones y recomendaciones son fundamentales para que las empresas no solo sobrevivan, sino que también prosperen en el complejo panorama empresarial actual, marcado por rápidos cambios tecnológicos y legales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvear, P. (2012). *Derecho de Corrección Económica: Defensa de la Competencia y Competencia Desleal*. Quito - Ecuador: Corporación ecuatoriana de publicaciones.
- Borda, A. (2016). *Derecho Civil Contratos*. Buenos Aires: Editorial La Ley.
- Buchanan, J. M. (1994). El triunfo de la ciencia económica: ¿Quimera o realidad?. En R. R. Ureña, *Economía y dinámica social: reflexiones acerca de la acción humana ante un nuevo ciclo histórico* (págs. 25 - 42). Madrid: Unión Editorial S.A.
- Conde Granados, J. L. (2014). Análisis del contrato de Joint Venture y sus mecanismos de financiamiento. *Vox Juris*, 1(27), 47-78.
- Córdoba Acosta, P. A. (2006). Derecho de sociedades, derecho común y responsabilidad de la sociedad holding. Levantamiento del velo corporativo. Responsabilidad contractual y aquiliana. *Revista de Derecho Privado*, (10), 51-101. Universidad Externado de Colombia.
- Chuilá Vicent, E. (2001). *Los contratos mercantiles*. Barcelona: J.M. Bosch.
- Díaz Granda, J. S. (2012). *Personalidad jurídica de la compañía accidental o cuentas en participación y su aplicación en el Ecuador* (Tesis de grado). Universidad Internacional SEK.
- Etcheverry, R. (1994). *Derecho Comercial y Económico*. Buenos Aires: Editorial Astrea, pp. 36-41.
- Freire Guerrero, Á. (2011). *Los alcances y limitaciones del consorcio empresarial en la legislación ecuatoriana* (Tesis de grado). Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Gaviria Gutiérrez, E. (1987). *Lecciones de derecho comercial*. Medellín: Dike.
- Ibañez, A. M. (2011). "La competencia perfecta". Recuperado el 17 de julio de 2018, de UNI-ANDES: https://economia.uniandes.edu.co/files/profesores/ana_maria_ibanez/docs/Micro-econom%C3%ADa%20II/notas%20de%20clase/Competencia_perfecta.pdf
- Lázaro López, G. (2008). "En torno al régimen jurídico del mercado. Reflexiones a la 'competencia desleal'". *FORO. Revista de Ciencias Jurídicas y Sociales, Nueva Época*, 253-256. Obtenido de <http://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/viewFile/CESE9292110253A/11208>
- Moldes Rubial, V., & Rodríguez Sosa, C. (2006). *Contratos civiles y comerciales: técnica y práctica*, vol. II, *Contratos nominados e innominados*. Buenos Aires: B de F. (Páginas 214-219).

Orellana Maroto, L. (2016). Personalidad jurídica de los consorcios (Tesis de grado). Universidad San Francisco de Quito. Páginas 29-31.

Rodríguez, A. B. (2014). Apuntes de derecho Mercantil. Pamplona - España: Editorial Aranzadi S.A.

Torres Vásquez, A. (2019). Introducción al Derecho. Lima: Instituto pacífico.

Zaldívar, E. (1986). Contratos de colaboración empresarial. Buenos Aires: Abeledo Perrot.

Estimación del Volumen de Exportaciones de Ecuador: Análisis Basado en Indicadores del Comercio Internacional, un Enfoque Metodológico

Julio César Burgos Yambay

Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador

julio.burgosya@ug.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-9807-3544>

Valeria Alejandra Henríquez Basurto

Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador

valeria.henriquezb@ug.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-8239-7819>

María Belén Aguilar Sinche

Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador

maria.aguilarsin@ug.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0003-1657-4896>

Javier Mauricio Burgos Yambay

Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador

jburos@uteg.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-9017-4236>

RESUMEN

La estimación precisa del volumen de exportaciones de un país resulta esencial para evaluar su rendimiento económico y su participación en el mercado global. El objetivo de este artículo es presentar una metodología para estimar el volumen de exportaciones de Ecuador, empleando indicadores del comercio internacional como herramientas analíticas. La metodología se basa en una muestra representativa de datos de exportaciones ecuatorianas del año 2021, obtenidos de TradeMap. Se utilizaron indicadores del comercio internacional, como el valor de las exportaciones, el índice de competitividad y la participación en el mercado global, para calcular una estimación confiable del volumen de exportaciones. La metodología propuesta incorpora técnicas econométricas. Los resultados de la investigación demuestran que la estimación basada en indicadores del comercio internacional proporciona una visión más precisa de la participación de Ecuador en el mercado global. Además, identifica los sectores y productos que contribuyen significativamente al volumen total de exportaciones. Los resultados obtenidos, en conjunto con las correcciones implementadas, contribuyen a la comprensión de los determinantes fundamentales y el comportamiento de las exportaciones del país. Las implicaciones prácticas de estos hallazgos tienen el potencial de guiar la toma de decisiones económicas y comerciales en Ecuador.

Palabras clave: volumen de exportaciones; comercio internacional; desempeño económico; participación en el mercado global; metodología econométrica

INTRODUCCIÓN

El presente estudio también aborda diversos enfoques y teorías pertinentes al comercio internacional y la economía. Orden et al. (2007) examinan el impacto de los subsidios agrícolas en países en desarrollo, estableciendo una base para comprender cómo las políticas de apoyo pueden afectar el comercio exterior de Ecuador. Tellaache y Aliphat (2023) realizan un análisis de cointegración para estimar la demanda agregada de importaciones en México, lo cual ofrece una perspectiva comparativa útil. Ayesu y Asaana (2023) analizan el impacto del cambio climático en el comercio internacional, especialmente en África, y sugieren implicaciones importantes para las exportaciones ecuatorianas en un contexto de cambio climático global.

Khan et al. (2023) combinan modelos económicos con sistemas de información geográfica (GIS) para explorar los potenciales comerciales entre India y los países del Caspio, proporcionando un marco innovador que podría aplicarse para descubrir nuevas oportunidades de mercado para Ecuador. Brien et al. (2023) utilizan análisis de redes sociales para estudiar las disrupciones en las exportaciones durante la pandemia de Covid-19, subrayando la importancia de la resiliencia en las políticas de exportación. Xu y Zhang (2023) emplean redes neuronales para prever los precios del acero, ofreciendo una metodología avanzada que podría adaptarse para prever tendencias en los precios de exportación de productos ecuatorianos.

Lu et al. (2023) investigan factores clave que influyen en la intención de uso de plataformas de comercio electrónico transfronterizo, lo cual es relevante dado el crecimiento del comercio electrónico en las exportaciones. Abdelsalam (2023) analiza las fluctuaciones de precios del petróleo y su impacto en el crecimiento económico en los países de MENA, proporcionando paralelismos útiles para economías dependientes de las exportaciones de recursos naturales como Ecuador. Xiong y Luo (2023) estudian la relación entre comercio digital, recursos naturales, transición energética y productividad verde, destacando la importancia de la inversión en I+D.

Geng y Fan (2023) investigan cómo la diversificación del comercio afecta la sostenibilidad de los recursos en China, sugiriendo lecciones valiosas para la diversificación de las exportaciones ecuatorianas. Li et al. (2023) analizan el impacto de las políticas ambientales y los recursos naturales en la adopción de energía renovable en las economías de la OCDE, proporcionando un marco que podría aplicarse a Ecuador. Chatterjee et al. (2023) discuten cómo la gestión del conocimiento, la adopción de tecnología y la inversión financiera pueden crear valor global en empresas multinacionales, lo cual es relevante para las empresas exportadoras de Ecuador. Finalmente, Moutinho et al. (2023) presentan un modelo de crecimiento económico integrador y aumentado, ofreciendo una base teórica robusta para el análisis económico de las exportaciones.

En el ámbito del comercio internacional, la capacidad de un país para incrementar su volumen de exportaciones es un indicador crítico de su desempeño económico. En el caso de Ecuador, un país con una economía dependiente de las exportaciones de productos tanto petroleros como no petroleros, entender y prever el volumen de exportaciones es vital para diseñar políticas comerciales eficaces. Este estudio, se enfoca en desarrollar un modelo econométrico que permita estimar el volumen de exportaciones utilizando datos secundarios del año 2021 recopilados de TradeMap.

El contexto actual de las exportaciones ecuatorianas está marcado por una serie de desafíos y oportunidades. A lo largo de las últimas décadas, varios estudios han abordado la relación entre las exportaciones y el crecimiento económico en Ecuador. Por ejemplo, Acosta, Nagua, y Serrano (2021) han demostrado cómo las exportaciones han impactado el crecimiento económico entre 2009 y 2019. De manera similar, investigaciones como las de Aguilar, Maldonado, y Solorzano (2020) han explorado la incidencia de la balanza comercial en el crecimiento económico del país.

Estos estudios proporcionan un marco de referencia valioso, pero también destacan la necesidad de análisis más específicos y recientes que puedan adaptarse a las condiciones cambiantes del comercio global.

El problema de investigación de este estudio se centra en identificar los determinantes clave del volumen de exportaciones de Ecuador y desarrollar un modelo predictivo basado en estos determinantes. Las preguntas de investigación se formulan de la siguiente manera: ¿Qué variables influyen significativamente en el volumen de exportaciones de Ecuador? ¿Cómo varían estas influencias según el tipo de producto y el mercado de destino? Estas preguntas son esenciales para entender no solo el desempeño actual de las exportaciones, sino también para prever tendencias futuras.

El objetivo general de este estudio es desarrollar un modelo de regresión lineal múltiple que estime el volumen de exportaciones de Ecuador basado en indicadores del comercio internacional. Los objetivos específicos incluyen: (1) identificar las variables que más influyen en el volumen de exportaciones, (2) analizar la relación entre estas variables y el volumen de exportaciones, y (3) validar el modelo econométrico utilizando datos de 2021.

LAS HIPÓTESIS QUE GUÍAN ESTA INVESTIGACIÓN SON LAS SIGUIENTES:

- **Hipótesis A:** A mayor sección del arancel, mayor es el volumen de las exportaciones.
- **Hipótesis B:** A mayor participación en el mundo, mayor es el volumen de las exportaciones.
- **Hipótesis C:** A mayor posición en el mundo, mayor es el volumen de las exportaciones.
- **Hipótesis D:** A mayor concentración del producto en pocos países importadores, mayor es el volumen de las exportaciones.

MARCO TEÓRICO

El análisis del comercio internacional y su impacto en la economía ha sido objeto de numerosos estudios teóricos y empíricos.

Para el desarrollo de este estudio, se utilizan varios conceptos clave que se definen a continuación:

Tabla 1 : Definición de términos

<i>Término</i>	<i>Definición</i>	<i>Autor</i>
<i>Ventaja absoluta</i>	<i>Un país tiene una ventaja absoluta en la producción de un bien si puede producirlo a un costo menor que cualquier otro país.</i>	<i>Smith (1776)</i>
<i>Ventaja comparativa</i>	<i>Un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien si puede producirlo a un costo relativo menor que cualquier otro país.</i>	<i>Ricardo (1817)</i>

Ventaja Competitiva

Capacidad de una empresa o país para producir un bien o servicio más eficientemente que sus competidores.

Porter (1985)

Comercio Internacional

El intercambio de bienes y servicios entre diferentes países facilitando la asignación eficiente de recursos.

Ricardo (1817); Fugazza (2013)

Las teorías clásicas de comercio, como la ventaja absoluta de Adam Smith (1776) y la ventaja comparativa de David Ricardo (1817), han sido fundamentales para entender las razones y mecanismos detrás del comercio entre naciones. Smith (1776) argumenta que un país posee una ventaja absoluta en la producción de un bien si puede fabricarlo a un costo menor que cualquier otro país. En contraste, Ricardo (1817) introduce el concepto de ventaja comparativa, sugiriendo que un país tiene esta ventaja si puede producir un bien a un costo relativo menor, aunque no sea el más eficiente en términos absolutos.

Ampliando estas teorías, Michael Porter (1985) presenta la ventaja competitiva, la cual se refiere a la capacidad de una empresa o país para producir bienes o servicios de manera más eficiente o a un costo menor que sus competidores. Este enfoque es crucial para entender las dinámicas del comercio internacional moderno, donde la innovación, la tecnología y la eficiencia juegan roles decisivos.

En el contexto de Ecuador, diversos estudios han examinado el impacto del comercio internacional en su economía. Aguilar, Maldonado y Solórzano (2020) emplean un análisis econométrico basado en la función de producción de Cobb-Douglas para evaluar la incidencia de la balanza comercial en el crecimiento económico del país durante el periodo 1980-2017. Su investigación subraya la importancia de las exportaciones como motor del crecimiento económico, en consonancia con los hallazgos de Bernal, Cuenca y Vásquez (2021), quienes identifican las variables determinantes en el crecimiento económico de Ecuador utilizando un enfoque similar.

Freire et al. (2022) analizan las relaciones internacionales de Ecuador con la Comunidad Andina de Naciones (CAN), demostrando que estas relaciones influyen significativamente en el flujo de comercio internacional en la región. Este estudio destaca la relevancia de las alianzas y acuerdos comerciales en la promoción de las exportaciones ecuatorianas.

Otro enfoque relevante es el modelo gravitacional del comercio internacional, aplicado por Yaselga y Aguirre (2018) para el periodo 2007-2017. Este modelo evalúa cómo factores como la distancia geográfica, el tamaño económico y las políticas comerciales afectan los flujos comerciales entre países. Sus hallazgos indican que las exportaciones ecuatorianas están notablemente influenciadas por estos factores, sugiriendo la necesidad de políticas que fomenten la competitividad y diversificación del comercio exterior.

Estudios empíricos adicionales, como los de Serrano, Erraiz y Quesada (2020) y Freire et al. (2022), han demostrado cómo los acuerdos comerciales y las relaciones internacionales afectan el flujo de comercio internacional.

Según Feenstra (2015), las exportaciones son una parte crucial de la economía de un país y un componente esencial del Producto Interno Bruto (PIB). Ayudan a determinar la salud económica de una nación, y una medición precisa de las exportaciones permite a los economistas y analistas evaluar la contribución del sector exportador a la economía en su conjunto, identificar tendencias a lo largo del tiempo y realizar comparaciones entre distintas naciones.

La literatura académica ha subrayado la importancia de estimar con precisión el volumen de exportaciones como un factor clave en la toma de decisiones a nivel nacional e internacional. Arvis et al. (2016) destacan la importancia de la medición precisa de las exportaciones para identificar los sectores y productos que impulsan el desempeño exportador de un país. Un desglose detallado de las exportaciones por sector y producto permite a los responsables de la formulación de políticas identificar las áreas en las que el país tiene una ventaja comparativa y aquellas en las que es necesario mejorar la competitividad.

Los indicadores del comercio internacional son herramientas esenciales para comprender y analizar el comercio entre países. Proporcionan información crítica para estimar el volumen de exportaciones, evaluar la dinámica del comercio internacional y entender las tendencias comerciales, la competitividad de los productos y las oportunidades en la economía globalizada (Kim, 2011; Bardi & Hfaiedh, 2021).

El valor de las exportaciones es uno de los indicadores más tradicionales y fundamentales del comercio internacional. Se refiere al monto monetario de los bienes y servicios que un país vende a otros países. François & Manchin (2013) señalan que el valor de las exportaciones es un indicador esencial del comercio internacional, proporcionando una visión general del tamaño y la magnitud de la actividad exportadora de un país.

El índice de competitividad es otro indicador importante para evaluar la posición de un país en el mercado global. Este índice mide la capacidad de un país para producir bienes y servicios competitivos en términos de calidad y precio en los mercados internacionales (François & Manchin, 2013). No solo considera el costo de producción, sino también factores como la innovación, la calidad y la demanda externa de los productos del país.

La participación en el mercado mundial es un indicador que mide la proporción de las exportaciones de un país en relación con el comercio global total. Este indicador proporciona información sobre la importancia de un país en el contexto del comercio internacional (Baier & Bergstrand, 2005). Una mayor participación en el mercado mundial puede ser un indicador de la capacidad de un país para competir en los mercados internacionales.

La teoría de regresión es una herramienta estadística utilizada para analizar la relación entre variables. En este estudio, se utiliza la teoría de regresión para analizar la relación entre los indicadores del comercio internacional y el volumen de exportaciones de Ecuador (S. R. R et al., 2023). Este enfoque permite modelar cuantitativamente cómo las variables independientes, en este caso los indicadores del comercio internacional afectan a la variable dependiente, que es el volumen de exportaciones en dólares. La relación entre estas variables se cuantifica mediante coeficientes de regresión, que representan los cambios proporcionales en la variable dependiente por cambios unitarios en las variables independientes.

Al aplicar este enfoque a la estimación del volumen de exportaciones de Ecuador, se busca no solo entender la relación entre las variables, sino también desarrollar un marco analítico que permita predecir y explicar variaciones en las exportaciones. Se espera que esta investigación contribuya a un mejor entendimiento de la dinámica económica de Ecuador en el ámbito internacional (Egger & Nigai, 2015; Bergstrand, 1985).

METODOLOGÍA

La metodología de este estudio se basa en un enfoque cuantitativo y se utilizan datos secundarios del año 2021 recopilados de TradeMap. El diseño del estudio es correlacional, buscando identificar las relaciones entre las variables independientes y el volumen de exportaciones.

Las variables seleccionadas para este estudio se derivan de las hipótesis planteadas, en la tabla 2 se definen las variables.

Tabla 2. Definición de variables

<i>Variable</i>	<i>Descripción</i>	<i>Tipo de variable</i>	<i>Unidad de medida</i>
<i>Producto según criterio de clasificación arancelaria.</i>	<i>A nivel mundial se utiliza el sistema de clasificación arancelaria para estandarizar la mercancía.</i>	<i>Dicotómica</i>	<i>Categoría /Sección</i>
<i>Participación en el mundo de las exportaciones (%)</i>	<i>Indica qué participación tiene el país en la exportación mundial de determinado producto.</i>	<i>Cuantitativa</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Concentración de los países importadores</i>	<i>Proporciona información sobre el nivel de importaciones de un producto que realizan determinados países.</i>	<i>Cuantitativa</i>	<i>Orden</i>
<i>Posición en el mundo de las exportaciones</i>	<i>Indica en qué posición se encuentran determinados productos del país en la exportación mundial.</i>	<i>Cualitativa</i>	<i>Orden</i>

Para probar estas hipótesis, se aplicará un modelo de regresión lineal múltiple, donde el volumen de las exportaciones será la variable dependiente y las demás serán las variables independientes. El modelo buscará identificar relaciones significativas y estimar el impacto de cada variable independiente sobre el volumen de exportaciones. La significancia estadística de cada coeficiente en el modelo indicará la validez de las hipótesis.

El análisis se llevará a cabo utilizando software estadístico STATA, que permitirá manejar grandes conjuntos de datos y proporcionar resultados confiables mediante pruebas de hipótesis y análisis de regresión.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En el presente estudio, se ha realizado un análisis exhaustivo de los indicadores del comercio internacional para estimar el volumen de exportaciones de Ecuador en el año 2021. El enfoque se ha basado en la aplicación de un modelo de regresión, que busca capturar las complejas interacciones entre diversos factores que influyen en las relaciones comerciales entre países.

La información para la modelación de la ecuación de regresión fue proporcionada según la base de datos de (Trade Map - Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador en 2021). En la data a manera descriptiva se evidenciar que, las variables independientes: 'Tipo sección', 'Tipo posición mundo exportaciones' y 'Tipo Concentración países importadores' tienen una débil correlación ya que se aproximan a cero, sin embargo, la variable independiente 'Tipo participación en el mundo' posee una correlación moderada; pudiéndose estimar una posible Ecuación de Regresión del Modelo Económico, la cual se detalla a continuación:

$$*Y_{\text{valorexportado en 2021 miles USD}} = b_0 - b_1 \text{ Tipo sección} + b_2 \text{ Tipo participación en el mundo} - b_3 \text{ Tipo posición en el mundo exportaciones} - b_4 \text{ Tipo concentración países importadores} + u$$

El valor exportado del año 2021 (corte transversal) será explicado por su constante y sus coeficientes de las variables independientes como:

1. *Tipo de sección del arancel a la cual corresponde el producto (secciones 1 a 21) según criterio general de clasificación arancelaria de la Organización Mundial del Comercio.*
2. *Tipo de participación a nivel global, que puede ser alta, media o baja, calculada en función de la exportación del país en contraste con las exportaciones de otros países bajo el mismo producto.*
3. *Tipo de posición que ocupan las exportaciones en el mundo, categorizada como alta, media y baja y que considera el rango que se calcula a partir de la clasificación de países de acuerdo con el valor reportado de su comercio, si existe, o con el valor espejo, en su defecto. El rango se establece a partir de números redondeados al dólar más cercano.*
4. *Tipo de concentración de los productos en los países importadores, categorizados como baja concentración, concentración moderada y mercado concentrado. La concentración se basa en el índice de Herfindahl. Se calcula elevando al cuadrado la participación de cada país en el mercado seleccionado y sumando los números resultantes. A modo de información, las autoridades federales antimonopolio de los Estados Unidos, como el Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio, utilizan el índice de Herfindahl como herramienta de evaluación para determinar si es probable que una fusión propuesta plantee problemas antimonopolio. Consideran que los índices de Herfindahl entre 0,1000 y 0,1800 están moderadamente concentrados y los índices por encima de 0,1800 están concentrados.*

Previo al análisis de la estimación de los parámetros del modelo econométrico, se realiza un análisis descriptivo de las variables, con el objetivo de considerar las dummy correctas para la modelación. El 94.57% de los productos exportados tienen una baja participación en las exportaciones mundiales, siendo los productos con mayor frecuencia exportados los de las secciones 11 "Textiles y Manufacturas", 6 "Productos Industria Química", 15 "Metales y Manufacturas", 2 "Productos del Reino Vegetal" y 4 "Productos de la Industria Alimentaria, Bebidas y Tabaco". En cuanto a la posición que ocupan las exportaciones de Ecuador, la mayor parte de los productos (61.96%) poseen una posición media a nivel mundial, destacándose los productos de

las secciones 11 "Textiles y Manufacturas", 6 "Productos Industria Química", y 15 "Metales y Manufacturas". Finalmente, el 73,91% de los productos exportados poseen un mercado concentrado en los países importadores, mientras que el 25% tiene una concentración moderada. Entre los productos con mercado concentrado sobresalen los de las secciones 11 "Textiles y Manufacturas", 15 "Metales y Manufacturas", 2 "Productos del Reino Vegetal" y 1 "Animales y Productos del Reino Animal".

Este análisis descriptivo permitió estimar las dummy para el modelo econométrico, considerando lo siguiente:

1. En la variable 'Tipo sección', se utilizó una dummy para la categoría 1=Animales y Productos del Reino Animal y 0=las demás.
2. En la variable 'Tipo participación en el mundo' se resolvió 1=Alta y 0=las demás.
3. En la variable 'Tipo posición mundo exportaciones', se utilizó una dummy para la categoría 1=Alta 0=las demás, y...
4. En la variable 'Tipo concentración países importadores' se utilizó una dummy para la categoría 1=Mercado Concentrado y 0=las demás.

Al correlacionar las variables se obtiene:

$$\begin{aligned} &\text{'Tipo sección'} | 0.1810 \\ &\text{'Tipo participación en el mundo'} | 0.5143 \\ &\text{'Tipo posición mundo exportaciones'} | 0.5025 \\ &\text{'Tipo concentración países importadores'} | -0.0127 \end{aligned}$$

Se observa que las variables independientes 'Tipo sección' y 'Tipo concentración países importadores' tienen una débil correlación ya que se aproximan a cero, sin embargo, las variables independientes 'Tipo participación en el mundo' y 'Tipo posición mundo exportaciones' posee una correlación moderada, esto permite modelar la siguiente ecuación de regresión lineal (modelo1) y estimar niveles de significancia que se detallan en la tabla 3 (página siguiente):

$$\begin{aligned} *Y_{\text{valorexportado en 2021 miles USD}} = & -12031.78 + 467119.6 (\text{Tiposección}_{\text{new}}) + 2211206 \\ & (\text{Tipoparticipaciónenmundonew}) + 1102139 (\text{Tipoposiciónmundosexportaciones}_) + 27244.79 \\ & (\text{TipoConcentraciónpaísesimportadores}_) + u \end{aligned}$$

Tabla 3. Estimación del modelo0 y modelo1

<i>Variable</i>	<i>Modelo0</i>	<i>Modelo1</i>
<i>Tipo sección</i>	-10893	
<i>Tipo participación en mundo</i>	1.3e+06***	
<i>Tipo posición mundo exportaciones</i>	-4.1e+05**	
<i>Tipo Concentración países importadores</i>	1.8e+05	
<i>Tipo sección new</i>		4.7e+05
<i>Tipo participación en mundo new</i>		2.2e+06***
<i>Tipo posición mundo exportaciones</i>		1.1e+06***
<i>Tipo Concentración países importadores</i>		27245
<i>_cons</i>	-7.0e+05	-12032
<i>r2_a</i>	.29	.345
<i>rmse</i>	9.6e+05	9.3e+05
<i>legend:</i>	* $p < .1$; ** $p < .05$; ***	
<i>Ventaja absoluta</i>	$p < .01$	

Uno de los hallazgos significativos del análisis es la influencia de la variable dummy en las variables independientes ‘Tipo participación en mundo new’ y ‘Tipo posición mundo exportaciones’, que se vuelve significativa al 1%. Este resultado resalta la importancia de considerar la estructura del comercio exterior en la predicción del volumen de exportaciones y proporciona una pauta valiosa para futuras investigaciones en esta área.

Al proceder con la prueba global de hipótesis utilizando la prueba F, se observa que el valor obtenido es menor a 0.05, lo que lleva a rechazar la hipótesis nula y aceptar que al menos una de las variables independientes es diferente de cero en su efecto sobre la variable dependiente. Esta conclusión fortalece la idea de que las variables incluidas en el modelo tienen un impacto colectivo significativo en la predicción del volumen de exportaciones.

Al examinar los coeficientes de determinación (R-squared) y ajustado (Adj R-squared), se observa valores de 0.3738 y 0.3450 respectivamente. Esto indica que el 37.38% de la variación en la variable dependiente puede ser explicada por las variables independientes incluidas en el modelo. Este coeficiente de determinación resalta la capacidad del modelo para capturar la variabilidad en el volumen de exportaciones y proporciona una base sólida para las conclusiones obtenidas.

Por último, el análisis del error del modelo permite comprender la precisión de las predicciones. Con un valor de 9.3e+05 para el error del modelo 1, se revela la cantidad de error típico que puede esperarse al emplear esta ecuación para predecir el volumen de exportaciones. Esta información es valiosa para evaluar la confiabilidad del modelo y su utilidad en la toma de decisiones.

Este análisis empírico ha enriquecido la comprensión de cómo los indicadores del comercio internacional pueden contribuir a la estimación del volumen de exportaciones de un país, en este caso de Ecuador. Los resultados, especialmente en relación con la significancia de variables específicas, la prueba global de hipótesis y la precisión del modelo, proporcionan un marco sólido para futuras investigaciones y decisiones políticas en el ámbito del comercio internacional.

En la tabla 4 se presenta la interpretación de los coeficientes obtenidos y cómo influyen en la variable dependiente incluido la constante:

Tabla 4. Interpretación de los coeficientes

Valor exportado en 2021 miles de usd	Coef.	Interpretación
<i>Tipo sección</i>	467119.6	Por cada producto exportado de la sección Animales y Productos del Reino Animal, el volumen de exportaciones aumentará \$467.119,6 frente a las demás secciones.
<i>Tipo participación en mundo new</i>	2211206	Por cada participación alta en el mercado, el volumen de exportaciones aumentará \$2'211.206 frente a las demás participaciones.
<i>Tipo posición mundo ex- portaciones</i>	1102139	Por cada posición alta en el mercado, el volumen de exportaciones aumentará \$1'102.139 frente a las demás posiciones.
<i>*Tipo Concentración países importadores</i>	27244.79	Por cada mercado concentrado, el volumen de exportaciones aumentará \$27.244,79 frente a las demás concentraciones
<i>_cons</i>	12031.78	Si no existen cambios en las variables independientes el volumen de exportaciones disminuirá en \$12.031,78

Ahora, se presenta el análisis de la significancia individual de las variables independientes considerando el estadístico t p-value e intervalos de confianza, cuyos datos obtenidos se detallan en la tabla 4.

Tabla 5. Error Standard

	'Tipo sección new'	'Tipo participación en mundo new'	Tipo posición mundo exportaciones'	'Tipo Concentración países importadores'	'cons'
<i>b</i>	467119.6	2211206	1102139	27244.79	-12031.78
<i>SE</i>	443771.4	616156.9	288923.4	223080.1	196888.2
<i>Lr²</i>	-414924.2	986527.8	527872.2	-416151.1	-403368.4
<i>Ls³</i>	1349163	3435885	1676405	470640.7	379304.8

En primer lugar, al analizar la variable 'Tipo sección new', se ha encontrado que su coeficiente es 0.295, con un p-valor mayor a 0.05. Esto indica que la probabilidad de que el coeficiente sea cero es alta y, en consecuencia, esta variable no se considera estadísticamente significativa para predecir el valor exportado en miles de dólares en el año 2021 para Ecuador.

En contraste, al examinar la variable 'Tipo participación en mundo new', se observa un coeficiente de 0.001, con un p-valor menor a 0.05. Este hallazgo indica que la probabilidad de que

2 Límite inferior

3 Límite superior

el coeficiente sea cero es nula, lo que lleva a rechazar la hipótesis nula de que el coeficiente sea igual a cero. Por lo tanto, esta variable se considera estadísticamente significativa para predecir el valor exportado en miles de dólares en el año 2021 para Ecuador.

Similarmente, la variable ‘Tipo posición mundo exportaciones’ también exhibe un coeficiente significativo de 0.000, con un p-valor menor a 0.05. En este caso, la probabilidad de que el coeficiente sea cero es nula, lo que respalda la conclusión de que esta variable es estadísticamente significativa para predecir el valor exportado en el año 2021 para Ecuador. Estos resultados reafirman la relevancia de esta variable en el contexto de la estimación de las exportaciones.

En el análisis de la variable ‘Tipo Concentración países importadores’, se identifica un coeficiente de 0.903, con un p-valor mayor a 0.05. Esto indica que la variable no es estadísticamente significativa para predecir el valor exportado en miles de dólares en el año 2021 para Ecuador. Además, el intervalo de confianza incluye el valor cero, lo que refuerza la conclusión de que esta variable no tiene un impacto estadísticamente significativo en la predicción de las exportaciones.

Finalmente, al considerar el coeficiente de la constante ‘_cons’, se observa un valor de 0.951 con un p-valor mayor a 0.05. Esto sugiere que la constante no es estadísticamente significativa para predecir el valor exportado en el año 2021 para Ecuador, ya que la probabilidad de que el coeficiente sea cero es alta.

En resumen, estos resultados ofrecen una evaluación detallada de la relevancia estadística de diversos indicadores del comercio internacional en la estimación del volumen de exportaciones de Ecuador en el año 2021. Estos hallazgos son valiosos para la comprensión de las dinámicas comerciales y podrían informar la toma de decisiones en el ámbito de las políticas comerciales y de desarrollo económico.

Adicionalmente, se ha examinado la presencia de problemas estadísticos como la multicolinealidad, la normalidad y la heteroscedasticidad. El objetivo fue identificar y abordar estos desafíos para mejorar la precisión de las predicciones y las conclusiones del modelo.

Para evaluar la multicolinealidad, se calculó los Valores de Inflación de la Varianza (VIF), resultados se muestran en la tabla 6.

Tabla 6. Multicolinealidad

<i>Variable</i>	<i>VIF</i>		<i>1/VIF</i>
<i>Tipo participación en mundo new</i>	1.28		1102139
<i>Tipo posición mundo exportaciones</i>	1.22		288923.4
<i>Tipo sección new</i>	1.08		527872.2
<i>Tipo Concentración países importadores</i>	1.03		1676405
<i>Mean VIF</i>		1,15	

Se constató que todos estos valores de VIF eran inferiores a 10, lo que indicó la ausencia de multicolinealidad fuerte. Esta observación es coherente con la naturaleza de las variables y proporciona confianza en la independencia de las mismas en el contexto de la estimación del volumen de exportaciones de Ecuador.

Luego, también se realizó pruebas de normalidad para los residuales del modelo. Tanto la prueba de Shapiro-Wilk como la prueba de Kolmogorov-Smirnov indicaron que los residuales no se distribuían normalmente. Esta falta de normalidad señala la presencia de heterocedasticidad en los residuales, lo que puede afectar la validez de las conclusiones obtenidas a partir del modelo.

Las pruebas de heteroscedasticidad confirmaron la presencia de dispersión amplia de los datos. Estas pruebas incluyeron el Test de White y otras pruebas tradicionales. La evidencia obtenida en estas pruebas indica que existe heteroscedasticidad en los datos, lo que sugiere que la variabilidad de los errores no es constante y puede tener implicaciones en la precisión de las estimaciones.

Para abordar la heteroscedasticidad, se ha aplicado una corrección a través de ajustes en la regresión (Modelo 2) y transformaciones logarítmicas de la variable dependiente (Modelo 3). A través de esta transformación, se obtuvo un modelo en el cual las variables independientes 'Tipo participación en mundo new' y 'Tipo posición mundo exportaciones' se volvieron significativas al 1%. Esta mejora en la significancia resalta la importancia de esta corrección y proporciona una base más sólida para la predicción del comportamiento de la variable dependiente.

Se concluye que el modelo más adecuado para la estimación del valor exportado en miles de USD para Ecuador en 2021 es el Modelo 3, detallado en la tabla 6, que involucra la variable dependiente transformada logarítmicamente y ajustes en las variables independientes. En este modelo, las variables 'Tipo participación en mundo new', 'Tipo posición mundo exportaciones', 'Tipo Concentración países importadores' y la constante resultan significativas al 1%. Esta conclusión se basa en pruebas rigurosas y enfoques corregidos para abordar los problemas estadísticos presentes en el análisis original.

Tabla 7. Estimación de Modelos

<i>Variable</i>	<i>Modelo0</i>	<i>Modelo1</i>	<i>Modelo2</i>	<i>Modelo3</i>
<i>Tipo sección</i>	-10893			
<i>Tipo participación en mundo</i>	1.3e+06***			
<i>Tipo posición mundo exportaciones</i>	-4.1e+05**			
<i>Tipo Concentración países importadores</i>	1.8e+05			
<i>Tipo sección new</i>		4.7e+05	4.7e+05	-.645
<i>Tipo participación en mundo new</i>		2.2e+06***	2.2e+06*	2.83
<i>Tipo posición mundo exportaciones</i>		1.1e+06***	1.1e+06	3.64***
<i>Tipo Concentración países importadores</i>		27245	27245	-1.72***
<i>_cons</i>	-7.0e+05	-12032	-12032	9.72***
<i>r2_a</i>	.29	.345	.345	.324
<i>rmse</i>	9.6e+05	9.3e+05	9.3e+05	2.56

legend:

* $p < .1$; ** $p < .05$; *** $p < .01$

Los hallazgos y las correcciones realizadas en relación con la multicolinealidad, la normalidad y la heteroscedasticidad mejoran la confiabilidad y la utilidad del modelo propuesto, presentado en la tabla 6, en la toma de decisiones y el análisis económico.

CONCLUSIONES

Se ha realizado una investigación exhaustiva y rigurosa sobre la estimación del volumen de exportaciones de Ecuador en 2021, utilizando indicadores del comercio internacional como base analítica. El objetivo principal del estudio fue identificar la influencia de estos indicadores en la capacidad de predecir el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas.

Los resultados obtenidos, tras una cuidadosa consideración de diversos aspectos metodológicos y empíricos, proporcionan información valiosa sobre la relación entre los indicadores comerciales y el volumen de exportaciones de Ecuador.

Este estudio representa una contribución significativa al campo de la estimación del volumen de exportaciones de Ecuador a través de indicadores del comercio internacional. Mediante una cuidadosa evaluación de problemas estadísticos y una aplicación rigurosa de correcciones, se ha demostrado la importancia de considerar la normalidad y la heteroscedasticidad en el análisis.

Los resultados obtenidos respaldan la noción de que ciertos indicadores, en particular "Tipo participación en mundo new" y "Tipo posición mundo exportaciones", son vitales para predecir el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas.

Si bien este estudio representa un avance sustancial, es importante reconocer que aún hay oportunidades para futuros análisis. Una expansión de la muestra temporal y la inclusión de otros factores económicos y comerciales podrían enriquecer la capacidad predictiva del modelo. Además, una exploración más profunda de las implicaciones prácticas y de política derivadas de estas estimaciones podría tener un impacto significativo en el panorama económico y comercial de Ecuador.

Este estudio subraya la relevancia de los indicadores del comercio internacional en la estimación del volumen de exportaciones ecuatorianas. Los resultados obtenidos, en conjunto con las correcciones implementadas, contribuyen a la comprensión de los determinantes fundamentales y el comportamiento de las exportaciones del país. Las implicaciones prácticas de estos hallazgos tienen el potencial de guiar la toma de decisiones económicas y comerciales en Ecuador.

En general, la estimación del volumen de exportaciones de un país es un proceso complejo que requiere la utilización de diversos indicadores y enfoques. Las estadísticas oficiales de comercio y los modelos econométricos son herramientas clave utilizadas en la estimación del volumen de exportaciones. Cada una de estas fuentes de datos tiene sus fortalezas y limitaciones, y la combinación de múltiples enfoques puede proporcionar una visión más completa y precisa. Es importante utilizar métodos robustos y confiables para obtener estimaciones precisas y confiables del volumen de exportaciones, lo que permitirá una comprensión más profunda del comercio internacional y su impacto en la economía de un país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdelsalam, M. A. M. (2023). Oil price fluctuations and economic growth: The case of MENA countries. *Review of Economics and Political Science*, 8(5), 353-379.
- Aguilar, P., Maldonado, D., & Solorzano, S. (2020). Incidencia de la balanza comercial en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 1980-2017. *Revista Espacios*, 41(03), 1-10.
- Arvis, J. F., Duval, Y., Shepherd, B., Utoktham, C., & Raj, A. (2016). Trade costs in the developing world: 1996–2010. *World Trade Review*, 15(3), 451-474.
- Ayesu, E. K., & Asaana, C. A. (2023). Global shipping and climate change impacts in Africa: the role of international trade. *Journal of Shipping and Trade*, 8(1), 19.
- Baier, S. L., & Bergstrand, J. H. (2005). Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade? FRB of Atlanta Working Paper No. 2005-3. <https://ssrn.com/abstract=670982>.
- Bardi, W., Hfaiedh, M.A. International trade and economic growth: evidence from a panel AR-DL-PMG approach. *Int Econ Econ Policy* 18, 847–868 (2021). <https://doi.org/10.1007/s10368-021-00507-4>.
- Bergstrand, J. H. (1985). The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*, 67(3), 474–481. <https://doi.org/10.2307/1925976>.
- Bernal, J. L. C., Cuenca, L. A. B., & Vásquez, J. A. C. (2021). Variables determinantes en el crecimiento económico del Ecuador función Cobb-Douglass 2007-2019. *Sociedad & Tecnología*, 4(2), 109-122.
- Brienen, M., Lambert, L. H., Lambert, D. M., & Schoeneman, J. (2023). A social network analysis approach to estimate export disruption spread in the US during the Covid-19 pandemic: how policy response and industry ties relate. *Journal of Industrial and Business Economics*, 50(4), 943-961.
- Chatterjee, S., Chaudhuri, R., Grandhi, B., & Galati, A. (2023). Evolution of strategy for global value creation in MNEs: Role of knowledge management, technology adoption, and financial investment. *Journal of International Management*, 29(5), 101057.
- David, R. (1901). *On the Principles of Political Economy, and Taxation*. Forgotten Books.
- Egger, P. H., & Nigai, S. (2015). Structural gravity with dummies only: Constrained ANOVA-type estimation of gravity models. *Journal of International Economics*, 97(1), 86-99.
- Feenstra, R. C. (2015). *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton University Press.
- François, J., & Manchin, M. (2013). Institutions, Infrastructure, and Trade. *World Development*, 46, 165-175.
- Freire, C., Sánchez, P., & García, L. (2022). Relaciones internacionales de Ecuador con la CAN

- y su impacto en el comercio. *Revista de Integración Económica*, 29(4), 187-209.
- Fugazza, M., & Nicita, A. (2013). The direct and relative effects of preferential market access. *Journal of International Economics*, 89(2), 357-368.
- Freire, C. E., Carrera, F. M., Hurtado, G. E., & Matute, J. S. (2022). Análisis de las relaciones internacionales del Ecuador con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para determinar su efecto en el flujo del comercio internacional de la región. *Información tecnológica*, 33(1), 25-34.
- Geng, Y., & Fan, A. (2023). How trade diversification affects resources sustainability in China: Exploring the role of institutional quality and environmental policies uncertainty. *Resources Policy*, 86, 104072.
- Khan, Z., Khan, K. H., & Koch, H. (2023). Aggregating an economic model and GIS to explore trade potentials of India-Caspian countries and a way forward for INSTC. *Research in Globalization*, 7, 100154.
- Kim, D. H. (2011). Trade, growth and income. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 20(5), 677-709. <https://doi.org/10.1080/09638199.2011.538966>.
- Li, M., Zaidan, A. M., Ageli, M. M., Wahab, S., & Khan, Z. (2023). Natural resources, environmental policies and renewable energy resources for production-based emissions: OECD economies evidence. *Resources Policy*, 86, 104096.
- Lu, Y. H., Yeh, C. C., & Liao, T. W. (2023). Exploring the key factors affecting the usage intention for cross-border e-commerce platforms based on DEMATEL and EDAS method. *Electronic Commerce Research*, 23(4), 2517-2539.
- Moutinho, V., de Oliveira, H. M. S., de Oliveira, H. V. E., & Guillén, F. P. (2023). The augmented and integrative model of economic growth: Theoretical and empirical evidence from USA. *Socio-Economic Planning Sciences*, 89, 101673.
- Acosta, J. J. C., Nagua, L. J. C., & Serrano, L. A. L. (2021). Modelo econométrico: Análisis del impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Ecuador, 2009-2019. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 6(9), 2076-2095.
- Orden, D., Cheng, F., Nguyen, H., Grote, U., Thomas, M., Mullen, K., & Sun, D. (2007). Agricultural producer support estimates for developing countries: Measurement issues and evidence from India, Indonesia, China, and Vietnam (Vol. 152). *Intl Food Policy Res Inst.*
- Porter Michael, E. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York.
- S. R. R, L. N. T and S. J. Ida, "Forecasting Unemployment Recession Rates: A Logistic Regression Approach Utilizing Comprehensive Economic Indicators," 2023 International Conference on Research Methodologies in Knowledge Management, Artificial Intelligence and Telecommunication Engineering (RMKMATE), Chennai, India, 2023, pp. 1-6, doi: 10.1109/RMKMATE59243.2023.10368645.
- Serrano, L. L., Erraiz, M. B., & Quesada, M. T. (2020). Ecuador: Crecimiento económico determinante de las exportaciones, consumo intermedio y PIB per cápita, período 2010-2018: Ecuador: Determining economic growth of exports, intermediate consumption and GDP per capita, period 2010-2018. *Journal Business Science-ISSN: 2737-615X*, 1(2), 82-93.
- Smith, A. (2002). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Readings in economic sociology, 6-17.

- Tellaeche, J. A. R., & Aliphat, R. (2023). Estimation of the aggregate import demand function for Mexico: a cointegration analysis. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, (ahead-of-print).
- Xiong, S., & Luo, R. (2023). Investigating the relationship between digital trade, natural resources, energy transition, and green productivity: Moderating role of R&D investment. *Resources Policy*, 86, 104069.
- Xu, X., & Zhang, Y. (2023). Steel price index forecasting through neural networks: the composite index, long products, flat products, and rolled products. *Mineral Economics*, 36(4), 563-582.
- Yaselga, E., & Aguirre, I. (2018). Modelo gravitacional del comercio internacional para Ecuador 2007-2017.

Entorno jurídico de los negocios: emprendimiento en el Ecuador

José Antonio Burneo Carrera
Banco de Desarrollo del Ecuador
<https://orcid.org/0000-0003-4787-8200>

Katerin Vallejo Vaca
Asamblea Nacional del Ecuador
<https://orcid.org/0000-0002-1238-8335>

INTRODUCCIÓN

Las empresas de hoy en día enfrentan entornos muy diversos, complejos y globales. Por lo que, sin duda, es preponderante que los empresarios, en general, y los encargados de manejar riesgos empresariales, de manera particular, constantemente vigilen y examinen el entorno en el cual se desempeña su negocio (Alvear, 2012). Este análisis, debe realizarse en diferentes aspectos: por un lado aspectos internos, para el caso del manejo de información contable, preservación de documentos e información confidencial y revisión constante de los libros sociales en caso de compañías, como en sus entornos, anticipando de alguna manera sus efectos, así como, por otro lado, en aspectos externos relacionados puramente al mercado en el cual se desempeñan, lo que les permite analizar a sus competidores y generar estrategias que propendan a generar valor y crear una ventaja competitiva por sobre otras organizaciones.

El auge de la empresa se gesta con el advenimiento del capitalismo industrial, cuyo surgimiento se remonta a la Primera Revolución Industrial en la Inglaterra del siglo XVIII. La introducción de innovaciones como la máquina de lanzadera para tejer y la posterior aparición de tecnologías como la máquina de vapor, marcaron un cambio trascendental en el paisaje económico del siglo XIX. Este período vio el nacimiento de industrias pesadas, el desarrollo ferroviario, la expansión de la siderurgia y la consolidación de otras industrias, junto con la minería, particularmente la extracción de carbón, configurando así el inicio del capitalismo industrial. (Buchanan, 1994).

Como ley natural del ejercicio mercantil, las empresas y empresarios no pueden controlar todos los factores de riesgo que rodean a sus actividades, no obstante, debe tener un control exhaustivo de dichos factores, en la medida de lo posible, debido a que el manejo correcto o defectuoso de estos, pueden tener una influencia marcada sobre los resultados esperados al final de un determinado ejercicio económico. Nuevamente, la separación de los factores de influencia, también llamadas variables empresariales, tienen que ser subdivididas, ya no solo en factores externos e internos, sino en razón de su nivel de riesgo y la urgencia que requiere su manejo, debido a la probabilidad de ocasionarle algún determinado problema o sanción, particularmente pecuniaria. Por ejemplo, podríamos mencionar que existen factores de riesgos urgentes como lo son: gobierno de turno, avance de la tecnología, estructura y vaivenes de la economía local o la emisión o modificación de legislación comercial o laboral.

El vocablo "empresa", de origen italiano, desde siempre ha evocado la idea de emprender una acción con ciertos objetivos; a lo que se puede sumar la concesión de la acción empresarial. En ese sentido, la señalización intrínseca del emprendimiento es innegable. Aunque las figuras antiguas a través de las cuales se ejercían actividades económicas podrían tornarse un poco arcaicas para nuestros días, estas igualmente deben considerarse como una base para la construcción de las figuras jurídicas que utilizamos hoy en día para articular y manejar las relaciones contractuales y obligacionales devenidas del ejercicio del comercio.

Es innegable que el manejo de los aspectos legales relacionados con la actividad mercantil representa uno de los desafíos más significativos para empresarios y emprendedores. Esta complejidad es comprensible dada la vasta cantidad de información jurídica que deben dominar, abarcando áreas como el derecho societario, el derecho mercantil o comercial, el derecho contractual, el derecho de la competencia, el derecho tributario, entre otros. (Ibañez 2011).

El largo proceso de transformación de los procesos productivos básicamente manuales por procesos que incorporaban máquinas y herramientas, sería el telón de fondo del surgimiento de la empresa como una organización de bienes o servicios destinados al comercio, pero que hoy en día es objeto de diversas conceptualizaciones como empleador, como negocio, como comunidad, etcétera.

El derecho comercial ha evolucionado para incorporar la noción de empresa, una entidad principalmente económica que adopta diversas formas y ha ganado un mayor reconocimiento en un amplio espectro. Este reconocimiento se ha ampliado para abarcar la amplia gama de posibilidades mediante las cuales una persona puede establecer una empresa o convertirse en empresario. Es importante destacar que el concepto de empresa no proviene originalmente de una definición jurídica, sino más bien económica. No obstante, ha sido adoptado como un marco organizativo y regulatorio para promover la armonización y facilitar la actividad empresarial para aquellos que poseen o ejercen una acción empresarial. (López Lázaro, 2008).

La empresa, de una forma genérica, es tan versátil que cada vez más se va adaptando a un amplio y complejo marco jurídico, desde su nacimiento y existencia legal en áreas importantes del derecho privado, hasta ampliar su regulación en terrenos propios del derecho público; pues la normativa permite la creación de empresas públicas. Esta evolución del régimen jurídico de la empresa, lo que podríamos llamar como adaptación natural de la empresa, se ha enfrentado siempre a una estigmatización a nivel social y económico, porque a pesar de que los estados necesitan del emprendimiento, la innovación y de la generación de productividad, no entregan los medios idóneos para ello; sino, por el contrario, entregan cada vez más trabas y requerimientos jurídicos para nada justificados, que son, al final de cuentas, muros de contención para el crecimiento empresarial.

El desarrollo normativo comercial en nuestro país ha alcanzado un punto destacado con la reciente renovación de la normativa general en materia comercial. Esta renovación se materializó con la emisión del Código de Comercio en mayo de 2019. Esta actualización ha permitido una reestructuración significativa de la interacción comercial, alineando los principios jurídicos con las necesidades y realidades del ámbito comercial. Dichos principios están detallados en el artículo 3 de dicho cuerpo normativo. (Rodríguez, 2014).

En ese sentido, otras normas, ineludiblemente emparentadas, fueron apareciendo con el fin de crear cada vez más oportunidades para quienes tienen la intención de emprender, pero no los recursos, ya sea económicos o de conocimiento, para que puedan incluirse dentro del mundo de la formalidad; pues recordemos que el comercio informal, si bien es una forma de trabajo y generadora de recursos, no repercute necesariamente en un progreso generalizado, pues la infor-

malidad, o la actividad empresarial por fuera del marco jurídico, termina siendo un cáncer para los fines de un estado que necesita más a los empresarios o comerciantes, más que ellos al estado.

En un estricto modelo comercial, la empresa sigue reduciéndose a unidad simple, en cuanto a su estructura productiva, aunque como consecuencia del incremento del comercio internacional y la suma constante de los Estados a procesos de globalización, surgen nuevas formas comerciales y societarias para hacer negocios, con el objetivo de alentar el emprendimiento. De modo que los nuevos planteamientos organizativos son demarcados en estructuras empresariales regidas como unidades comerciales o de negocios, dentro de una conceptualización técnico-económica. Por lo tanto, podemos concluir que la empresa es la instrumentación de un determinado “espíritu capitalista”, porque la creación de negocios, ligados enteramente a la generación de lucro, basa su existencia en la implementación constante de nuevas modalidades de hacer negocios, donde el derecho comercial, por un lado, y el derecho societario, por otro, tienen un amplísimo protagonismo.

CAPACIDAD JURÍDICA PARA HACER NEGOCIOS

La capacidad jurídica es un elemento esencial a considerar antes de iniciar operaciones comerciales o empresariales. La capacidad plena o general es la representación máxima del ejercicio del derecho de libertad, representado dentro del artículo 66 de la Constitución. Ésta no se restringe o elimina, solamente se modula conforme a las reglas del derecho común y finalmente desaparece con la muerte de la persona, en caso de una persona natural o humana, o se liquida, para el caso de personas jurídicas, todo esto bajo un análisis plenamente jurídico.

Ninguna ley puede limitar las decisiones del fuero interno del sujeto del derecho. Ninguna norma puede restringir la genérica capacidad de gozar potencialmente de los derechos naturales al ser humano. Todos los seres humanos son igualmente libres, ergo todos son igualmente capaces. No es posible referirnos a la “semilibertad”, como tampoco es imaginable una “semicapacidad”. Entonces, si la denominada capacidad genérica o de goce se encuentra dentro de las personas, en su núcleo existencial, tiene mucho sentido el que sea regulada por el ordenamiento jurídico para determinar en qué casos, de manera taxativa, una persona no es capaz de ejercer una determinada actividad o emprender un negocio particular (Borda, 2016).

La capacidad de goce es efecto del reconocimiento del derecho, de la existencia de condiciones por las que un ser es idóneo de tener intereses dignos de tutela. Ciertamente, la capacidad de goce se erige tan sólo en un presupuesto de aquel otro tipo de capacidad, que concierne al derecho positivo, que los juristas denominan como capacidad de ejercicio o de obrar. La capacidad genérica o de mero goce, en oposición a la capacidad de ejercicio, al ser inherente del ser humano, no es posible pretenderla limitar o restringirla normativamente.

Al hablar de negocios, esencialmente la capacidad jurídica de los individuos es la “herramienta” que le permite ejercer determinados derechos, que son llamados derechos patrimoniales; los cuales son aquellos derechos subjetivos que sirven para la satisfacción de las necesidades económicas del titular y que son apreciables en dinero; o sea, que son susceptibles de representarse patrimonialmente. Estos derechos patrimoniales, pueden estar dirigidos o afectar tanto a las personas, es decir derechos personales, como a las cosas o bienes, lo que llamaremos derechos reales. En un primer punto, los derechos patrimoniales personales, son aquellos mediante los cuales una persona, o comerciante para estos efectos, decide comprometer su patrimonio. En ese sentido, podremos ejemplificar dos tipos de derechos patrimoniales personales: la fianza y el aval. De una manera obvia, podemos inferir que quien es apto para obligarse para contratar o cualquier otra operación comercial, también es apto para ofrecer fianza o aval. Es decir, la

capacidad personal plena, es la que determina una actividad general y únicamente limitada por los derechos del otro.

Por otro lado, los derechos reales, son aquellos que recaen sobre los bienes y que tienen la capacidad de limitar el dominio, o propiedad, para su ejercicio. Los derechos reales son los siguientes: prenda, hipoteca, uso y habitación, servidumbre y el usufructo. Estas modalidades de limitación al dominio suelen utilizarse de manera genérica como garantías. No obstante, la utilización de la palabra “garantía” es un groso error jurídico, pues la etimología pura de la garantía es una forma de sustentar una obligación a través de una fórmula subyacente representada en una persona o en un bien, es decir es un colateral. Pero, al tampoco existir la enunciación de colateral dentro del derecho común, la cotidianidad nos ha entregado la figura de la garantía como una solución medianamente fácil, aunque incorrecta (Torres, 2019).

Los bienes materiales son el foco primario de los derechos reales, lo que significa que estos derechos tienen una incidencia directa sobre la propiedad. En contraste, los bienes pueden ser también el objetivo secundario de los derechos crediticios, donde la obligación del deudor hacia el acreedor puede implicar ciertas acciones referentes a esos bienes, tales como la transferencia de la titularidad en una venta, la concesión de uso en un arrendamiento o la responsabilidad de custodia en un depósito. Es esencial entender la relevancia de los derechos patrimoniales, tanto personales como reales, para apreciar plenamente la capacidad legal de un comerciante de llevar a cabo transacciones comerciales. Sin el apoyo financiero adecuado, adentrarse en el mundo de los negocios resulta altamente ineficaz; por ende, el financiamiento actúa como un pilar clave para cualquier actividad económica. Sin embargo, para acceder al financiamiento o apalancamiento necesario, es imprescindible contar inicialmente con la capacidad de obrar legalmente reconocida.

¿CÓMO PRODUCIR: PERSONA NATURAL O PERSONA JURÍDICA?

Debemos considerar, en un primer punto, que las personas, en su más amplio espectro, pueden ejercer actividades económicas, llámese actos de comercio conforme la normativa correspondiente, mediante diferentes modalidades, pero siempre bajo dos figuras taxativas: como persona natural o como persona jurídica. En ese sentido, dentro de la primera opción, una persona natural, o persona humana conforme la normativa de diferentes países latinoamericanos, puede actuar por sí mismo, o por interpuesta persona en caso de delegar sus actividades a otro mediante un contrato de mandato, en todo lo que la ley no le prohíba. Esto último en razón de su derecho de libre disposición y de libertad, que al final de cuentas le permite actuar con capacidad de goce, es decir tiene capacidad absoluta sobre sus actos propios, con el fin de ejercer derechos y adquirir obligaciones.

Por otro lado, las actividades relacionadas con el comercio, pueden ser realizadas a través de una figura de personalidad sintética; es decir, una persona jurídica. Esta institución del derecho, es la representación a través de la cual una persona que no existe en la realidad de los sentidos, pero que sí consta como una ficción jurídica. Así lo menciona el Código Civil en su artículo 1959; donde dispone: “La sociedad forma una persona jurídica, distinta de los socios individualmente considerados”.

De manera relativamente obvia, existen diferentes beneficios de utilizar una persona jurídica para la realización de actos de comercio, entre lo que podemos mencionar los siguientes:

- a. *Los suscriptores, es decir las personas que suscriben (prometen) y pagan (ejecutan) el capital social de una sociedad o persona jurídica, mitigan determinados riesgos que son probables en los vaivenes comerciales, como puede ser la pérdida de la inversión.*

- b. *La cooperación social, como acto inherente a la existencia humana, ha demostrado que la participación conjunta entre diferentes sujetos, permite la realización de actividades atomizadas y cooperativas, que elevan la eficiencia de las actividades.*

Para fines de esta investigación, revisaremos un poco sobre las principales vías de actividad económica mediante personas jurídicas.

SOCIEDADES DE HECHO Y DE DERECHO

Una sociedad de hecho es una sociedad que ha funcionado a pesar de una causa de nulidad que amenazaba su existencia. Se emplea también esta expresión cuando dos o más personas, sin haber fundado una sociedad entre ellas, se comportan de hecho como socios. A diferencia de las sociedades de derecho, que están formalmente establecidas y cumplen con todos los requisitos legales, las sociedades de hecho carecen de un acuerdo explícito entre los socios y se unen simplemente para lograr un objetivo común, sin formalidades adicionales. Estas sociedades pueden ser consideradas nulas o anulables si presentan defectos fundamentales, similares a los contratos defectuosos. Mientras no se impugnen, pueden parecer válidas, pero una vez declarada su nulidad, deben ser liquidadas.

El Código Civil Ecuatoriano (en adelante C.C.), respecto del Contrato de Sociedad, señala en su artículo 1957 que es un contrato en que dos o más personas estipulan poner algo en común, con el fin de dividir entre sí los beneficios que de ello provengan. La sociedad forma una persona jurídica, distinta de los socios individualmente considerados. La Sociedad de Hecho regulada en la norma citada, es una sociedad que no tiene una vida jurídica, como tal y se regula a través de deliberaciones de quienes forman parte de dicha sociedad y del contrato. En esa misma línea, el artículo 1958 C.C. señala: “En las deliberaciones de los socios que tengan derecho a votar, decidirá la mayoría de votos, computadas según el contrato; y si en éste nada se hubiere estatuido sobre ello, decidirá la mayoría numérica de los socios.”. Como es notorio, nuestro Código Civil, como norma general o de derecho común, es muy limitado en cuanto a regulación total de este tipo de sociedades.

Asimismo, el propio Código Civil determina una forma discrimina de forma negativa y ratifica cuándo no existe sociedad. Así, en su artículo 1959 entiende que no hay sociedad, si cada uno de los socios no pone alguna cosa en común, sea esto dinero o efectos (especie o bienes), ya en una industria, servicio o trabajo apreciable en dinero. Además, es necesario destacar que tampoco existirá sociedad alguna donde no se dé una participación de beneficios, porque este es el móvil por el cual es creada, teniendo en cuenta su función lucrativa.

Entre las características esenciales del contrato de Sociedad Civil encontramos las siguientes:

- a. **Bilateral:** *Impone obligaciones a todos los socios que intervienen en él, es decir que las partes contratantes se obligan recíprocamente. Algunos opinan que, más bien, es un acto plurilateral que genera obligaciones de los socios con la Sociedad.*
- a. **Conmutativo:** *Las prestaciones de cada parte se consideran de un valor equivalente al de las prestaciones de otra u otras partes; pero más que ello, algunos afirman que es la Sociedad la que se obliga con los socios, aparte de ellos entre sí, en que cada uno de ellos se obligan o estipulan a dar (aportaciones) bienes, dinero o industria a la Sociedad.*
- a. **Aleatorio:** *Las partes contratan con la contingencia incierta de obtener una ganancia o pérdida.*
- a. **Oneroso:** *Reporta utilidad futura -cuando la hay- a todas las partes intervinientes.*
- a. **Consensual:** *El contrato se perfecciona por el solo consentimiento desde el derecho Ro-*

mano. Por regla general no requiere de ninguna solemnidad ni de la intervención ni aprobación de ningún funcionario administrativo ni judicial ni de ninguna especie, ni ser celebrado por escrito y, peor aún, por escritura pública y para efectos de prueba se estará a lo que para el efecto señala el Código Civil con respecto a la Prueba de las Obligaciones; por excepción, el contrato es solemne, debe celebrarse por escritura pública cuando la Compañía Civil sea Anónima o cuando existan aportes de bienes inmuebles o de naves o cuando así lo establezca expresamente la Ley.

Respecto a las sociedades de derecho, podemos considerar que son sujetos que quieren abordar la actividad empresarial de una manera netamente “formal” y que, además, tienen la posibilidad de escoger entre un amplio menú dispuesto por el ordenamiento jurídico para estructurar jurídicamente dicha actividad bajo un manto estricto de formalismo. De modo que para constituir una sociedad de derecho encontramos un sinnúmero de posibilidades dentro de las cuales se destacan, entre otras, las sociedades o compañías mercantiles, la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, las corporaciones, las fundaciones, las cooperativas, los consorcios, las uniones temporales y en general los contratos de colaboración empresarial y, finalmente, los grupos empresariales o de sociedades (Córdoba, 2006).

La elección entre una o varias de estas alternativas depende fundamentalmente de los objetivos que persigue el operador de acuerdo con el tipo de empresa que busca desarrollar, el sector, los requisitos y, fundamentalmente, el riesgo que podríamos denominar como de naturaleza jurídico-económica. Lo cierto es que los agentes económicos escogen la figura jurídica que optimice sus objetivos con la menor exposición o riesgo, motivo por el cual podemos afirmar que el Grupo Empresarial o de Sociedades se constituye, por tal razón, en la forma jurídica de la Empresa que propende en mayor grado por el logro de dicha finalidad en la economía actual.

La relevancia de esta estructura es evidente dada la multitud de ventajas que ofrece a los agentes económicos, principalmente al fomentar el desarrollo y crecimiento económicos. Además, proporciona numerosos beneficios en la especialización de actividades o etapas empresariales, en la gestión de riesgos y en la segmentación de mercados, entre otros aspectos. Esto es esencialmente debido a su capacidad para integrar diversas estrategias bajo la dirección o supervisión de una sociedad matriz o sociedad cabeza de grupo.

Así, cada empresa dentro del Grupo de Sociedades desempeña su actividad en un sector específico de la economía o se especializa en una etapa determinada del proceso productivo, siguiendo las directrices de la entidad matriz. Esto se debe principalmente a una estructura de control o subordinación, donde la mayoría de las acciones de las empresas subordinadas pertenecen directa o indirectamente a la matriz. Sin embargo, esta no es la única forma de influencia dentro del grupo.

CONTRATOS ASOCIATIVOS EMPRESARIALES

En términos generales, el contrato representa la forma jurídica más común para establecer obligaciones, aunque no es la única. En el ámbito empresarial, comprender los contratos que buscan optimizar o facilitar la realización de proyectos productivos y rentables requiere una adecuada comprensión del concepto de empresario. El Código de Comercio ecuatoriano, en su artículo 10, especifica quiénes se consideran comerciantes o empresarios, aunque no profundiza en una definición detallada. Diversas interpretaciones doctrinales aportan claridad al término; por ejemplo, Gaviria Gutiérrez (1987) describe al empresario como alguien que regularmente se dedica al comercio, mientras que Etcheverry (1994) lo considera como un individuo cuya actividad rutinaria genera lucro mediante el uso de recursos productivos. Por lo tanto, es razonable

definir al empresario como la persona que gestiona o participa activamente en el comercio mediante una empresa.

Por otro lado, el mencionado cuerpo legal, en su artículo 14, ofrece una definición concreta de lo que se considera una empresa. Según este artículo, una empresa se define como "la unidad económica a través de la cual se organizan elementos personales, materiales e inmateriales para desarrollar una actividad mercantil determinada". Esta definición está estrechamente relacionada con la diversidad de interpretaciones sobre lo que constituye una empresa, no solo en términos jurídicos, sino también en el lenguaje común. Se percibe a la empresa como una entidad diseñada para generar recursos, no exclusivamente beneficios económicos, mediante la actividad comercial, lo que guarda cierta similitud con el concepto de acto de comercio.

Los denominados contratos de empresa son aquellas figuras jurídicas convencionales que funcionan como "grasa" en los mecanismos del comercio dentro del mercado (Zaldívar, 1986). Su propósito, aunque puede parecer simplificado, consiste en facilitar o generar actos comerciales, buscando su perfeccionamiento y atribución de plenos efectos jurídicos. Es importante no confundir el hecho de que una empresa celebre contratos con la idea de que todos ellos sean considerados como contratos de empresa; ya que las empresas emplean una variedad de figuras jurídicas para llevar a cabo sus operaciones. Por lo tanto, los contratos de empresa se refieren exclusivamente a aquellos destinados a estructurar la actividad económica de una empresa, ya sea para un acto comercial específico o, como se aborda en este párrafo, para establecer asociaciones empresariales orientadas a la explotación de un negocio particular (Chuilá, 2001).

Los contratos asociativos empresariales se refieren a acuerdos en los cuales dos o más empresarios deciden combinar sus recursos, ya sea en forma de capital, bienes o trabajo, con el propósito de desarrollar un negocio específico o penetrar en un mercado determinado, sin necesidad de establecer una entidad jurídica separada o fusionarse (García Muñoz, 2001). Estas relaciones comerciales implican mantener una estricta separación legal, donde cada empresario conserva su estructura original y se unen únicamente para aspectos específicos de un negocio compartido. Para su correcto funcionamiento, estos acuerdos deben estar fundamentados en los principios establecidos en el Código de Comercio, según lo expuesto en su artículo 3, que incluye la libertad de actividad comercial, transparencia, buena fe, legalidad de las operaciones comerciales, responsabilidad social y ambiental, comercio justo, equidad de género, solidaridad, identidad cultural y respeto a los derechos del consumidor.

En nuestra legislación comercial especializada se encuentran delineados los principales contratos que podrían ser considerados como formas de asociación empresarial, los cuales están detallados en el Título Octavo, referente a los contratos de colaboración empresarial. Estos incluyen la empresa conjunta o Joint Venture, el consorcio mercantil y la asociación o cuentas de participación.

La empresa conjunta o Joint Venture es un contrato asociativo diseñado para que sus participantes compartan las ganancias o pérdidas de un negocio específico (Moldes, 2006). Su característica distintiva radica en que los contratantes conservan un alto grado de independencia con respecto al negocio, ya que solo designan a un administrador responsable de la gestión del negocio, sin requerir una participación directa de los empresarios suscriptores.

La principal motivación detrás de la creación de este tipo de contrato radica en el acceso a un mercado nuevo, que puede encontrarse saturado debido a la competencia existente o a limitaciones externas que dificultan la entrada. Esto podría incluir la sobreoferta de un producto similar al que la empresa conjunta planea ofrecer, lo cual complica su penetración en el mercado (Conde, 2014).

Se le considera un contrato de asociación empresarial debido a que los comerciantes que optan por participar en él actúan como coacreedores entre sí. Esto implica que mantienen conjuntamente una obligación o acreencia hacia los demás participantes en relación con las obligaciones adquiridas para un negocio específico. Por ejemplo, si un participante se compromete a aportar fondos al negocio conjunto y no cumple con esta obligación, los otros participantes tienen el derecho de requerir el cumplimiento. Es importante destacar que la empresa conjunta no da lugar a la creación de una entidad jurídica independiente (Freire, 2011), lo que significa que la participación de los empresarios en esta figura está expuesta al escrutinio público. Por lo tanto, el cumplimiento fiel de las obligaciones individuales reviste una importancia fundamental para el éxito del negocio o, de lo contrario, podría afectar tanto al negocio como a sus participantes como empresarios independientes.

Otra forma de contrato asociativo empresarial es el consorcio mercantil, que implica la participación de dos empresarios en un negocio específico de manera consorcial, a diferencia del contrato de empresa conjunta. El Código de Comercio menciona este contrato en su artículo 601, que establece que, aunque el consorcio no constituye una persona jurídica, sí constituye una empresa, según los términos definidos por la norma. Por lo tanto, el consorcio reunirá todos los recursos materiales, financieros y otros necesarios para su establecimiento y operación, y asumirá sus obligaciones como una entidad legal ficticia. Es importante destacar que los suscriptores del consorcio son solidariamente responsables de las obligaciones contraídas por el mismo (Orellana, 2016).

De igual manera, el consorcio requerirá de un administrador, que no tendrá obligaciones para con el consorcio, sino que actuará como un mandatario de los suscriptores del consorcio, pues son dichos empresarios quienes delegarán la administración del mismo, como si fueran ellos mismos. Esto lo determina claramente el artículo 606 del Código de Comercio. Es importante señalar que, mientras que en el Joint Venture los empresarios suscriptores son llamados partícipes, en el contrato de consorcio son catalogados como miembros.

Finalmente, la asociación en participación es aquella en la que un comerciante otorga a una o más personas participación en las utilidades o pérdidas de una o más operaciones o de todo su comercio, según lo establece el artículo 607.1 del Código de Comercio. Esto implica que no existe una paridad o equivalencia en las contribuciones de quienes desean formar parte de la asociación, sino que únicamente un comerciante cede una participación o un cierto grado de apertura de su negocio a un tercero para que este se beneficie de su explotación. En este caso, el adquirente de la participación también puede ofrecer su trabajo o experiencia técnica, sin que ello implique la creación de una relación laboral. Por lo tanto, las obligaciones y derechos adquiridos serán únicamente entre el comerciante y el participante, sin afectar a terceros. La particularidad de este contrato, que ahora está regulado por el Código de Comercio a partir de la reforma del año 2020, es que en ocasiones fue confundido con una compañía debido a su reconocimiento de existencia legal por parte de la normativa especializada en sociedades.

Sin embargo, al igual que en los otros contratos asociativos empresariales, esta modalidad no da origen a una persona jurídica independiente, ni exime de la responsabilidad solidaria a sus suscriptores. En este sentido, las repercusiones del incumplimiento por parte de un comerciante pueden ser aún más evidentes, ya que al ser todos los asociados responsables solidarios, no solo se verá afectada la contribución de los demás empresarios, sino también su reputación como actores dentro del mercado (Díaz, 2012).

LA EMPRESA Y LA COMPAÑÍA

En el campo del derecho, la empresa no es un símil, ni siquiera equivalente, a la figura de la sociedad comercial o compañía. Su diferenciación más básica radica en su propia naturaleza, porque la compañía es un contrato de sociedad cuyo resultado es la creación de una persona jurídica; mientras que la empresa es un concepto fáctico de la actividad organizativa. De modo que no es posible definir con precisión cuándo se inició una empresa, lo cual sí es factible hacer en el caso de la compañía a través de una verificación en su contrato de constitución. Para profundizar en sus diferencias, en lo venidero resaltamos sus principales características.

Se trata de un concepto eminentemente económico que fue acogido por el derecho para difuminar ciertas confusiones y dar una mayor facilidad práctica a quienes tienen la calidad de empresarios. El Código de Comercio ecuatoriano tomó a la figura de la empresa como una “novedad” en pleno año 2019 (fue publicado en el Registro Oficial en mayo de ese año) definiéndola, acertadamente, como una unidad económica con fines organizativos y administrativos. En ese sentido, el artículo 14 de dicho cuerpo legal caracteriza a la empresa como el resultado de la combinación de diversos elementos; menciónese: elementos materiales, inmateriales y personales. Esa combinación no es aleatoria, pues está subordinada al ejercicio de actividades mercantiles, o sea dedicarse a cualesquiera de las ocupaciones del artículo 3 del Código de Comercio, llamados actos de comercio. Vale la pena aclarar que el encargado de esta gestión administrativa es el empresario, que en nuestra legislación es un símil para comerciante, descrito en el artículo 10 del Código de Comercio, clasificación que incluye a las sociedades mercantiles.

Al hablar de compañía, ineludiblemente debemos iniciar con una referencia al contrato de sociedad, que en su representación más general es la combinación de elementos en común por dos o más personas para dividir beneficios (en la actualidad es posible constituir compañías unipersonales). El concepto general, civilista, de compañía está descrito en el artículo 1957 del Código Civil.

En particular, una compañía es un tipo de sociedad, específicamente una comercial, que se encuentra regulada por la Ley de Compañías como norma principal; y por el Código de Comercio y el Código Civil en forma subsidiaria. El contrato de compañía, que es siempre una sociedad comercial, es aquel en que una o más personas dependiendo de la modalidad societaria, unen sus capitales para emprender actividades mercantiles; creando una persona jurídica distinta a la de sus fundadores.

CONTRATACIÓN COMERCIAL

Una empresa es una entidad económica y social que integra elementos humanos, materiales y técnicos con el propósito de generar beneficios mediante su participación en el mercado de bienes y servicios. Para lograrlo, emplea los factores productivos, como el trabajo, la tierra y el capital.

El artículo 14 del Código de Comercio señala: “Empresa es la unidad económica a través de la cual se organizan elementos personales, materiales e inmateriales para desarrollar una actividad mercantil determinada.

El establecimiento de comercio, como parte integrante de la empresa, comprende el conjunto de bienes organizados por el comerciante o empresario, en un lugar determinado, para realizar los fines de la empresa. Podrán formar parte de una misma empresa varios establecimientos de comercio, y, a su vez, un solo establecimiento de comercio podrá ser parte de varias empresas, y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales.”

¿Y qué forma parte de la Empresa? Es así que el artículo 15 del mismo cuerpo de leyes señala: Se entenderá que forman parte integrante de una empresa:

El nombre o denominación con la que se da a conocer al público o da a conocer los productos y servicios que oferta;

Los bienes tangibles e intangibles susceptibles de valoración económica, tales como los signos distintivos, marcas, lemas comerciales, u otros, así como los elementos constitutivos de la imagen de la empresa, que la diferencien o distingan de otras;

- a. *Los activos que le permitan desarrollar su actividad mercantil.*
- b. *El conocimiento empleado en la actividad desarrollada.*
- c. *La cartera de clientes.*
- d. *Los derechos y obligaciones derivados de las actividades emprendidas, siempre que no provengan de contratos celebrados exclusivamente en consideración al titular de la empresa y que atañan a él como individuo particular; y...*
- e. *Las relaciones jurídicas y de hecho establecidas por el empresario para el desarrollo de la actividad empresarial.*

Un comerciante es aquel individuo que se dedica a la negociación de mercancías como actividad económica, negocio, oficio o profesión. Estas personas adquieren productos a un precio determinado para posteriormente venderlos a un precio mayor, obteniendo así una ganancia a partir de la diferencia.

La doctrina jurídica ha definido al empresario como una persona física o jurídica que realiza de manera profesional y organizada, en su propio nombre, una actividad económica, disfrutando así de un estatuto jurídico particular. Esta definición no excluye la posibilidad de que el empresario obtenga la colaboración autónoma o subordinada de otros sujetos en el desarrollo de su actividad.

Nuestro Código de Comercio ha mantenido unido el concepto de Comerciante y Empresario, brindándonos una definición y señala: Se considerarán comerciantes o empresarios, y estarán sometidos por tanto a las disposiciones de este Código:

- a. *Los comerciantes o empresarios, definidos como tales bajo los términos de este Código.*
- b. *Las sociedades que se encuentran controladas por las entidades rectoras en materia de vigilancia de sociedades, valores, seguros y bancos, según corresponda, en función de sus actividades de interrelación.*
- c. *Las unidades económicas o entes dotados o no de personalidad jurídica cuyo patrimonio sea independiente del de sus miembros, que desarrollen actividades mercantiles; y...*
- d. *Las personas naturales que se dedican a actividades agropecuarias, manufactureras, agroindustriales, entre otras; y que, por el volumen de su actividad, tienen la obligación de llevar contabilidad de acuerdo con la ley y las disposiciones reglamentarias pertinentes.*

La norma establece quiénes no son considerados comerciantes o empresarios. En primer lugar, se excluyen a los profesionales liberales y a aquellos dedicados a actividades intelectuales, literarias, científicas y artísticas, incluso si cuentan con colaboradores. En segundo lugar, se excluyen a los artesanos. Por último, de manera un tanto obvia, la norma menciona que no serán considerados comerciantes aquellos que se retiren definitivamente de la actividad comercial.

¿Pero en qué momento la ley considera que una persona ejerce o tiene la calidad de comerciante o empresario?, asimismo, la ley despeja esta duda en el momento señala que para todos los efectos legales. Se presume que una persona ejerce el comercio en cualquiera de los siguientes casos: cuando tiene un establecimiento de comercio abierto al público en general o se anuncia al

público como comerciante, ya sea mediante la oferta de bienes o servicios específicos, incluso a través de medios digitales no tradicionales como las redes sociales, o por cualquier medio.

La categoría de comerciante no solo conlleva derechos, sino también obligaciones que buscan establecer una armonía entre sus competidores y colegas empresarios. Por lo tanto, podemos identificar los siguientes deberes que debe cumplir el comerciante o empresario:

- a. *Llevar contabilidad, o una cuenta de ingresos y egresos, cuando corresponda, que reflejen sus actividades comerciales, de conformidad con las leyes y disposiciones reglamentarias pertinentes.*
- b. *Llevar de manera ordenada, la correspondencia que refleje sus actividades comerciales.*
- c. *Inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes. La falta de este registro no resta naturaleza mercantil a los actos realizados por un comerciante o empresario, siempre que los mismos reúnan los requisitos contenidos en este Código; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen.*
- d. *Obtener los permisos necesarios para el ejercicio de su actividad.*
- e. *Conservar la información relacionada con sus actividades al menos por el tiempo que dispone este Código.*
- f. *Abstenerse de incurrir en conductas de competencia desleal y, en general, cualquier infracción sancionada en la Ley Orgánica de Control del Poder de Mercado; y...*
- g. *Abstenerse de incurrir en prácticas sancionadas en la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.*

El cumplimiento normativo en el comercio reviste gran importancia debido a que los comerciantes o empresarios son responsables de cumplir con todas las obligaciones derivadas de su actividad. Esta responsabilidad implica que responderán con la totalidad de sus bienes presentes y futuros, a excepción de aquellos considerados inembargables, tal como lo establece el artículo 43 del Código de Comercio.

CONTEXTO JURÍDICO DEL EMPRENDEDOR ECUATORIANO

La Ley de Emprendimiento e Innovación establece diversos objetivos, destacando la creación de un marco interinstitucional para definir una política estatal que fomente el desarrollo del emprendimiento, la innovación y la actividad productiva en sectores no tradicionales. Estos sectores están más vinculados al desarrollo de nuevas tecnologías y requieren inversiones monetarias más modestas.

En este contexto, la regulación del emprendimiento se centra en la creación, operación y disolución de emprendimientos. El principal desafío para los responsables de las políticas públicas es garantizar financiamiento desde el inicio de las operaciones y asegurar su continuidad.

Dado que los emprendimientos no se adhieren a la economía tradicional, como la agroexportación, mantener un nivel mínimo de eficiencia y competitividad es crucial. Esto implica que emprender conlleva competir, por lo que es fundamental promover políticas públicas que respalden a los emprendedores con programas de apoyo técnico, financiero y administrativo.

La innovación se ha consolidado como el modelo productivo predominante en la actualidad, ya que se basa principalmente en el ingenio y el conocimiento. Según la normativa vigente, innovar implica una colaboración entre el sistema educativo y una variedad de actores del sistema productivo nacional, incluyendo entidades públicas, privadas, de economía mixta, popular y solidaria, cooperativas, asociativas, comunitarias y artesanales.

En contraste, la productividad repetitiva se considera obsoleta en la medida en que no fomenta la innovación ni el desarrollo productivo. Por el contrario, la creación de bienes de conocimiento, cuyo valor reside en el propio conocimiento, se presenta como un sistema productivo cíclico, prácticamente inagotable y con menos impacto ambiental. Sin embargo, esta evolución hacia la innovación también ha llevado a una creciente dependencia de los servicios de internet, que ahora se consideran un servicio básico.

En cuanto al emprendimiento, la Ley de Emprendimiento e Innovación lo define como un proyecto con una antigüedad menor a cinco años, que busca cubrir una necesidad o aprovechar una oportunidad, y que requiere recursos para ser organizado y desarrollado. Los emprendimientos tienen riesgos y su objetivo es generar utilidad, empleo y desarrollo.

Por otro lado, la innovación se caracteriza por ser un proceso creativo avanzado y altamente complejo, que puede dar lugar a nuevos productos, diseños, procesos, servicios, métodos u organizaciones, o agregar valor a los existentes, con una clara orientación hacia su explotación.

Los conceptos presentados sugieren una discrepancia, ya que podrían interpretarse como que cualquier persona puede ser emprendedora e innovadora, lo cual es incorrecto. Para ser un emprendedor, es necesario ser una persona natural o jurídica con capacidad legal para obrar, adquirir obligaciones y ejercer derechos, y que busque obtener beneficios trabajando individual o colectivamente. Los emprendedores se definen como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades, desarrollan proyectos y organizan los recursos necesarios para aprovecharlos.

A pesar de esta definición, todavía persiste una ambigüedad en la distinción entre emprendedores y empresarios. En este sentido, es importante considerar el entorno que facilita, incluye y promueve el desarrollo empresarial, el cual busca la creación de ideas innovadoras. Por ejemplo, un empresario puede limitarse a revender productos tradicionales con mínima o nula innovación, lo que lo clasificaría simplemente como empresario. En contraste, aquellos que comercializan productos de alto valor en capital humano o tecnológico y buscan nuevas ideas y oportunidades deben ser considerados como emprendedores.

La promoción de una cultura emprendedora ha sido fundamental en el desarrollo normativo de nuestro país por diversas razones. Primero, porque las cualidades, conocimientos y habilidades de las personas pueden aprovecharse no solo en trabajos dependientes regulados por el Código del Trabajo, sino también en modalidades autónomas que generan más empleo. Segundo, porque los emprendimientos no están diseñados para operar de manera permanente, sino para ser explotados en la medida necesaria para generar innovación y eficiencia en un mercado específico.

Por lo tanto, la normativa sobre emprendimiento e innovación no debería añadir más reglas ni requisitos al ejercicio del comercio bajo esta modalidad. De hecho, en un sentido lógico, la regulación del emprendimiento busca principalmente financiamiento para estos proyectos, ya que este es el mayor obstáculo para aquellos que buscan explotar nuevas ideas y cubrir los costos necesarios para llevar a cabo dichos proyectos.

Para comprender el funcionamiento del sistema presupuestario de un emprendimiento, es crucial entender el concepto de Capital de riesgo. Este consiste en la participación en el capital social de un emprendimiento, permitiendo que un externo, sin relación directa con la idea innovadora, participe de manera netamente capitalista. A esta persona se le denomina aportante, quien invierte en un proyecto convirtiéndose en socio o accionista, según corresponda, del emprendimiento financiado, y participa directamente en las posibles ganancias o pérdidas del mismo.

FINANCIAMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO

En un contexto pragmático, es evidente que las ideas por sí solas no son suficientes para iniciar un negocio exitoso. La disponibilidad de una inversión inicial es crucial para cubrir al menos los costos más básicos de producción de cualquier proyecto. Este hecho es reconocido de manera explícita por diversas entidades estatales, las cuales no pueden ignorar las necesidades financieras de los emprendedores.

Aunque nuestro país cuenta con un sistema financiero relativamente sólido para la financiación de proyectos productivos, este está mayormente orientado hacia iniciativas tradicionales en los sectores comerciales o agropecuarios. Las entidades financieras suelen considerar estas inversiones como menos riesgosas que las planificaciones completamente innovadoras, que en algunos casos pueden tener una vida útil muy corta, de apenas un año.

La Ley de Emprendimiento e Innovación reconoce esta limitación del sistema en su conjunto, especialmente en lo que respecta al impulso de sectores no tradicionales, es decir, de los emprendedores. En respuesta, promueve la creación de las llamadas Plataformas de Fondos Colaborativos o "crowdfunding". Estas son sociedades mercantiles cuyo propósito principal es facilitar la obtención de financiamiento para proyectos a través de plataformas desarrolladas mediante nuevas tecnologías, que conectan a los promotores de proyectos en búsqueda de fondos con los inversores u ofertantes de fondos que buscan rendimientos o la adquisición de un bien o servicio.

El propósito principal de estas sociedades mercantiles es proporcionar un valor específico que sirva como capital inicial. Este capital puede clasificarse como capital semilla o inversión ángel. En el primer caso, se trata de un capital principalmente en efectivo, es decir, dinero, destinado a la adquisición de maquinaria o insumos necesarios para la producción de un producto o servicio determinado.

El capital semilla puede provenir tanto del sector público como del privado, cada uno con sus propias particularidades. Sin embargo, la inversión pública tiende a ser limitada para fomentar la colaboración con el sector privado, una perspectiva comprensible desde el punto de vista fiscal. En este contexto, el capital semilla puede ser proporcionado a proyectos de emprendimiento que aún no han superado los veinticuatro (24) meses de vida, mediante recursos no reembolsables, aportes de capital, notas convertibles en acciones, compra de acciones o participaciones, u otros derechos según el esquema societario y legal del emprendedor.

Por otro lado, la inversión ángel consiste en el aporte de capital y/o conocimientos técnicos por parte de personas naturales, jurídicas o fideicomisos a emprendedores que deseen iniciar un proyecto empresarial (capital semilla), a empresas en sus primeras etapas de actividad (capital de inicio), a investigadores en el proceso de desarrollo de un prototipo de producto o servicio con potencial comercial (capital de desarrollo), o a empresas que buscan afrontar una etapa de crecimiento y/o internacionalización, a cambio de deuda convertible o capital accionario. Este tipo de inversión puede realizarse en todas las etapas de los proyectos de emprendimiento.

Es importante tener en cuenta que estas inversiones no son completamente libres ni incondicionales, ya que deben cumplir con ciertos requisitos formales, económicos, técnicos y legales para su funcionamiento efectivo. Por lo tanto, la autoridad encargada de establecer los parámetros y condiciones requeridos para la gestión formal de las disposiciones sobre capital semilla e inversión ángel es la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, la cual establecerá los parámetros y condiciones requeridos.

Consideremos ahora las plataformas de fondos colaborativos o crowdfunding, entidades encargadas de facilitar la conexión entre la oferta de los emprendedores y la demanda de inversores.

Estas plataformas, a través de internet, conectan a los promotores, que pueden ser personas públicas, privadas o de la economía popular y solidaria, que requieren capital para un proyecto determinado, ya sea con o sin fines de lucro, con inversores interesados en contribuir con recursos bajo condiciones específicas y a través de diversas categorías. La supervisión y control societario de estas empresas corresponde a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

El registro de las plataformas de fondos colaborativos, ya sea en la categoría de inversión en acciones o de préstamo, será público y estará bajo la responsabilidad de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, la cual emitirá la normativa necesaria para dicho registro. Estas plataformas se clasifican en las siguientes categorías:

- **Donación:** *En esta categoría, se contribuye a proyectos asociados típicamente con ámbitos como la cultura, el deporte, el medio ambiente, los servicios públicos o objetivos sociales o humanitarios, donde el contribuyente no es considerado inversor, consumidor o usuario.*
- **Recompensa:** *Aquí, se contribuye a proyectos con o sin fines de lucro y se obtiene un producto o servicio como retribución a la contribución realizada.*
- **Precompra:** *Esta categoría implica un anticipo para la producción de un bien o la prestación de un servicio, que se entregará o ejecutará una vez cumplidas las condiciones establecidas por el promotor. El objetivo es medir la aceptación del producto o servicio en el mercado y captar futuros consumidores o usuarios.*
- **Inversión en acciones:** *En esta categoría, se aporta capital a una empresa anónima establecida y, a cambio, se reciben los beneficios que genere la inversión o se asumen las pérdidas derivadas de la misma. Las acciones adquiridas son transferibles.*
- **Financiamiento Reembolsable:** *Aquí, se financia proyectos con o sin fines de lucro, donde el promotor especifica las condiciones de reembolso y rentabilidad del financiamiento, asociadas o no al éxito del proyecto.*

CONCLUSIONES

La revolución industrial y la evolución tecnológica han demostrado ser cruciales en la historia del desarrollo empresarial. Las empresas de hoy deben incorporar innovaciones tecnológicas para mantener su competitividad y crecimiento. La empresa ha evolucionado desde una entidad puramente económica hasta un ente con reconocimiento legal y estructural diverso, lo cual requiere una adaptación constante a las nuevas normativas comerciales y societarias.

Las empresas deben realizar un análisis continuo y exhaustivo tanto de factores internos como externos para manejar efectivamente los riesgos y aprovechar las oportunidades en un entorno global complejo y dinámico. La adecuada gestión de los aspectos legales y los riesgos asociados es fundamental para la estabilidad y el éxito económico de las empresas. Esto incluye el conocimiento profundo del derecho mercantil, societario y otros relevantes.

La capacidad jurídica es esencial para la operación y expansión comercial, permitiendo a las empresas y a los empresarios realizar transacciones y asumir obligaciones legales de forma efectiva.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que las empresas implementen sistemas de vigilancia y análisis continuo para adaptarse rápidamente a los cambios internos y externos, minimizando así los riesgos y maximizando las oportunidades.

Las empresas deben invertir en investigación y desarrollo para integrar nuevas tecnologías y métodos de producción que les permitan permanecer a la vanguardia en su industria.

Se sugiere que las empresas proporcionen formación continua a sus equipos legales y de gestión de riesgos para mantenerse al día con las regulaciones actuales y emergentes, evitando sanciones y aprovechando las estructuras legales para el crecimiento.

Se aconseja evaluar y adoptar estructuras jurídicas que mejor se adapten a los objetivos y operaciones de la empresa, considerando aspectos como la mitigación de riesgos, la eficiencia operativa y la optimización fiscal.

Desarrollar un enfoque proactivo en la gestión de riesgos que permita identificar y manejar de manera anticipada los posibles desafíos y amenazas para la operatividad y sostenibilidad de la empresa.

Estas conclusiones y recomendaciones son fundamentales para que las empresas no solo sobrevivan, sino que también prosperen en el complejo panorama empresarial actual, marcado por rápidos cambios tecnológicos y legales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvear, P. (2012). *Derecho de Corrección Económica: Defensa de la Competencia y Competencia Desleal*. Quito - Ecuador: Corporación ecuatoriana de publicaciones.
- Borda, A. (2016). *Derecho Civil Contratos*. Buenos Aires: Editorial La Ley.
- Buchanan, J. M. (1994). El triunfo de la ciencia económica: ¿Quimera o realidad?. En R. R. Ureña, *Economía y dinámica social: reflexiones acerca de la acción humana ante un nuevo ciclo histórico* (págs. 25 - 42). Madrid: Unión Editorial S.A.
- Conde Granados, J. L. (2014). Análisis del contrato de Joint Venture y sus mecanismos de financiamiento. *Vox Juris*, 1(27), 47-78.
- Córdoba Acosta, P. A. (2006). Derecho de sociedades, derecho común y responsabilidad de la sociedad holding. Levantamiento del velo corporativo. Responsabilidad contractual y aquiliana. *Revista de Derecho Privado*, (10), 51-101. Universidad Externado de Colombia.
- Chuilá Vicent, E. (2001). *Los contratos mercantiles*. Barcelona: J.M. Bosch.
- Díaz Granda, J. S. (2012). *Personalidad jurídica de la compañía accidental o cuentas en participación y su aplicación en el Ecuador* (Tesis de grado). Universidad Internacional SEK.
- Etcheverry, R. (1994). *Derecho Comercial y Económico*. Buenos Aires: Editorial Astrea, pp. 36-41.
- Freire Guerrero, Á. (2011). *Los alcances y limitaciones del consorcio empresarial en la legislación ecuatoriana* (Tesis de grado). Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Gaviria Gutiérrez, E. (1987). *Lecciones de derecho comercial*. Medellín: Dike.
- Ibañez, A. M. (2011). "La competencia perfecta". Recuperado el 17 de julio de 2018, de UNI-

ANDES: https://economia.uniandes.edu.co/files/profesores/ana_maria_ibanez/docs/Micro-econom%C3%ADa%20II/notas%20de%20clase/Competencia_perfecta.pdf.

Lázaro López, G. (2008). "En torno al régimen jurídico del mercado. Reflexiones a la 'competencia desleal'". FORO. Revista de Ciencias Jurídicas y Sociales, Nueva Época, 253-256. Obtenido de <http://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/viewFile/CESE9292110253A/11208>

Moldes Rubial, V., & Rodríguez Sosa, C. (2006). Contratos civiles y comerciales: técnica y práctica, vol. II, Contratos nominados e innominados. Buenos Aires: B de F. (Páginas 214-219).

Orellana Maroto, L. (2016). Personalidad jurídica de los consorcios (Tesis de grado). Universidad San Francisco de Quito. Páginas 29-31.

Rodríguez, A. B. (2014). Apuntes de derecho Mercantil. Pamplona - España: Editorial Aranzadi S.A.

Torres Vásquez, A. (2019). Introducción al Derecho. Lima: Instituto pacífico.

Zaldívar, E. (1986). Contratos de colaboración empresarial. Buenos Aires: Abeledo Perrot.

La Gestión Inteligente en los Recursos Humanos

María Augusta Játiva Pesantez
Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil
mjativa@uteg.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-6290-8901>

Eugenia Lyli Moreira Macías
Universidad de Guayaquil
eugenia.moreiram@ug.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0003-3527-5015>

RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo analizar el impacto de la inteligencia artificial (IA) en la gestión de recursos humanos, específicamente en la percepción de los estudiantes de gestión del talento humano sobre su aplicabilidad y desafíos. Se utilizó una metodología cuantitativa-descriptiva, aplicando encuestas digitales a una muestra de 21 estudiantes para medir su nivel de conocimiento y aceptación de la IA en diversas áreas del ámbito de recursos humanos. Los resultados mostraron una aceptación general de los avances tecnológicos, particularmente en el reclutamiento y la selección de personal, aunque persisten preocupaciones sobre la sustitución de la mano de obra humana y la falta de humanización en los procesos automatizados. Además, se destacó que muchos encuestados consideran que la IA tiene el potencial de elevar la productividad, pero aún hay quienes no perciben claramente sus beneficios tangibles. La conclusión principal es que, aunque la IA representa un complemento valioso en la gestión de recursos humanos, es necesario implementar salvaguardas éticas para garantizar un uso justo y equitativo, además de preparar mejor a las nuevas generaciones para trabajar con estas tecnologías.

Palabras clave: Inteligencia artificial, recursos humanos, automatización, productividad, selección de personal.

INTRODUCCIÓN

Imagina una entrevista de trabajo en la que el reclutador no es humano, sino un algoritmo. A medida que la inteligencia artificial (IA) se abre paso en las organizaciones, este escenario se vuelve cada vez más real. La IA, lejos de ser solo una herramienta técnica, está transformando la gestión de los recursos humanos (RH) en aspectos que van desde el reclutamiento hasta la capacitación y retención de talento (Ashrafuzzaman et al., 2024; Manoharan, 2024). La naturaleza de esta transformación, sus beneficios y los desafíos éticos que plantea, son el foco del presente estudio. La relevancia del análisis de la IA en la gestión de RH se evidencia en la creciente dependencia de las organizaciones en la tecnología para optimizar sus procesos y mejorar su eficiencia operativa.

La gestión de recursos humanos ha recorrido un largo camino desde la era industrial, cuando los trabajadores eran considerados simples recursos organizacionales. Como señala Werther y

Davis (2014), el ser humano es eminentemente social, lo que lo lleva a formar organizaciones para cooperar y alcanzar objetivos comunes. Sin embargo, esta perspectiva ha evolucionado. Hoy en día, los empleados ya no son vistos como recursos, sino como socios estratégicos que brindan vida y éxito a las organizaciones (Marin, 2020). La aparición de la IA en los procesos de gestión de talento humano ha revolucionado este concepto al introducir sistemas que automatizan tareas, mejoran la precisión de las decisiones y permiten una mayor personalización en la gestión del capital humano (Chowdhury et al, 2023; y Quintanilla-Medina y Coral-Ignacio, 2024).

Los antecedentes de la integración de la IA en RH son relativamente recientes, pero han generado un impacto significativo en diversas áreas. El uso de algoritmos en el reclutamiento ha permitido reducir el tiempo y los costos de selección de personal, y ha minimizado los sesgos inconscientes, como afirman Gélinas et al. (2022), Padilla et al. (2021). A pesar de los beneficios, la adopción de la IA plantea importantes desafíos, principalmente en lo que respecta a la ética. Khatri et al. (2020) advierte que los sistemas de IA pueden perpetuar discriminaciones si se basan en datos sesgados, lo que resalta la necesidad de implementar salvaguardas para garantizar un uso justo y equitativo de la tecnología en los procesos de gestión de personas (Lahoti, 2023).

En términos metodológicos, el presente estudio adopta un enfoque cuantitativo-descriptivo, centrado en la percepción de los estudiantes de gestión del talento humano sobre la influencia de la IA en su campo de estudio. Mediante la aplicación de encuestas digitales, se busca medir el nivel de conocimiento de los encuestados sobre los avances de la IA en RH, así como su aceptación o rechazo de estas tecnologías. Las variables de interés incluyen el grado de acuerdo sobre la sustitución de la mano de obra por robots, la preparación de las nuevas generaciones para trabajar con IA, y la percepción sobre la capacidad de la IA para mejorar la productividad.

El análisis de estos datos permitirá responder a la hipótesis planteada: la inteligencia artificial es vista como un complemento valioso en los procesos de gestión de recursos humanos, pero su aceptación varía en función de la percepción de los trabajadores sobre la seguridad laboral (Al-Jawder et al., 2022; Gričnik et al., 2024) y la equidad en la toma de decisiones (Angelova, 2024; Gordiya, 2024). Este estudio pretende llenar un vacío en la literatura actual al ofrecer una visión detallada sobre cómo los futuros gestores de talento humano perciben el impacto de la IA en su campo profesional (Benabou et al., 2024).

La justificación de este trabajo radica en la creciente necesidad de comprender cómo la inteligencia artificial está moldeando la gestión del talento humano, no solo desde una perspectiva técnica, sino también ética. A medida que la tecnología avanza, las organizaciones enfrentan el reto de equilibrar la eficiencia operativa con el bienestar de sus empleados, garantizando un uso responsable de la IA en todos los niveles de la gestión organizacional (Lahoti, 2023). Este estudio ofrece una contribución significativa al campo al abordar estas cuestiones y al proponer soluciones prácticas que permitan una implementación efectiva y ética de la IA en los recursos humanos.

En este contexto, el presente trabajo tiene como objetivo general analizar el impacto de la inteligencia artificial en la gestión de recursos humanos, con un enfoque particular en la percepción de los estudiantes de gestión del talento humano sobre su aplicabilidad y retos. A partir de este análisis, se espera ofrecer recomendaciones que guíen la adopción ética y eficiente de la IA en las organizaciones, contribuyendo al desarrollo de un campo de estudio cada vez más relevante en el ámbito laboral actual.

MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

El estudio se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo-descriptivo, diseñado para evaluar la percepción de los estudiantes de Gestión del Talento Humano sobre el impacto de la inteligencia artificial (IA) en la gestión de recursos humanos. Este enfoque permitió estructurar los datos de manera precisa y medir variables claves relacionadas con la aplicabilidad, aceptación y desafíos que los encuestados observan en el uso de la IA en las funciones de recursos humanos. El diseño descriptivo se seleccionó debido a su capacidad para proporcionar un panorama detallado del conocimiento y percepciones de los encuestados respecto a la IA.

Población y muestra

La población de estudio estuvo constituida por estudiantes del área de Gestión del Talento Humano de una universidad ecuatoriana. La muestra fue intencional y no probabilística, conformada por 21 estudiantes seleccionados debido a su proximidad y su relación directa con el tema en estudio, asegurando que los participantes tuvieran un conocimiento previo sobre la gestión de talento humano y sus tecnologías asociadas. Estos estudiantes fueron contactados a través de plataformas digitales para su participación en la encuesta.

Instrumentos de recolección de datos

La técnica utilizada para la recolección de datos fue una encuesta digital estructurada, diseñada para obtener información sobre el conocimiento, las percepciones y las actitudes de los estudiantes hacia la implementación de la IA en la gestión de recursos humanos. El cuestionario constaba de preguntas cerradas con escalas de Likert de cinco puntos, donde los encuestados podían expresar su nivel de acuerdo o desacuerdo respecto a afirmaciones relacionadas con el uso de la IA. Entre las variables de interés se incluyeron la percepción sobre los avances tecnológicos en IA, la sustitución de la mano de obra por robots y la preparación de las nuevas generaciones para trabajar con IA, entre otras.

Procedimiento

La investigación se llevó a cabo en un periodo de dos meses. Inicialmente, se elaboró un cuestionario basado en estudios previos sobre la IA en recursos humanos (Gélinas et al., 2022; Khatri et al., 2020), el cual fue revisado por expertos en el área para asegurar la validez de contenido. Una vez aprobado, el cuestionario fue distribuido de manera digital entre los estudiantes, quienes completaron la encuesta de forma anónima. La recolección de datos se realizó utilizando Google Forms, lo que permitió almacenar las respuestas de manera segura y facilitar su análisis.

Métodos de análisis de datos

Los datos recogidos fueron analizados utilizando herramientas estadísticas descriptivas. Se calcularon las frecuencias y porcentajes para cada pregunta de la encuesta, permitiendo identificar las tendencias generales en las respuestas de los encuestados. Para cada variable, se generaron tablas que reflejan los niveles de conocimiento y la aceptación de la IA en las diversas áreas de gestión de recursos humanos. Los datos se procesaron mediante el software SPSS, con el que se generaron gráficos y tablas que facilitaron la interpretación de los resultados.

Tratamiento de la información

Una vez recopilados y organizados los datos, se procedió a realizar un análisis más profundo de los hallazgos. Las respuestas obtenidas se compararon con estudios previos en el campo de la IA aplicada a los recursos humanos (Chowdhury et al, 2023), lo que permitió identificar similitudes y divergencias entre las percepciones de los estudiantes y la literatura científica existente. Se utilizó un enfoque descriptivo para interpretar los resultados, destacando las áreas donde la IA es más aceptada, como el reclutamiento, frente a aquellos aspectos donde genera más preocupación, como la sustitución de la mano de obra.

Ética de la investigación

El estudio se realizó siguiendo las normativas éticas vigentes para investigaciones en ciencias sociales, asegurando la confidencialidad de los datos de los participantes. Se obtuvo el consentimiento informado de los estudiantes, quienes participaron de manera voluntaria y anónima. Además, se garantizó que los resultados fueran utilizados exclusivamente con fines académicos y que no se divulgaría información personal de los participantes.

Resultados y discusión

Los hallazgos de este estudio reflejan una percepción diversa en cuanto a la aplicabilidad y los desafíos de la inteligencia artificial (IA) en la gestión de recursos humanos. Uno de los puntos más sobresalientes según la Tabla 1, es que una parte significativa de los encuestados demostró tener conocimiento sobre la IA en este ámbito, mientras que otro grupo indicó desconocer sus aplicaciones. Este contraste resalta una brecha en el conocimiento, lo que sugiere la necesidad de fomentar la formación y difusión sobre estas tecnologías emergentes. Esto concuerda con estudios recientes, como el de Khatri et al. (2020), que subrayan la importancia de capacitar en IA para mejorar la eficiencia organizacional.

Tabla 1 . Conocimiento sobre la aplicación de la Inteligencia Artificial en la Gestión de Recursos Humanos

<i>Descripción</i>	<i>n</i>	<i>%</i>
<i>Si</i>	<i>10</i>	<i>48%</i>
<i>No</i>	<i>11</i>	<i>52%</i>

Fuente: Elaboración propia (2024)

De acuerdo a la Tabla 2, respecto a la percepción sobre los avances tecnológicos en IA dentro del ámbito de los recursos humanos, la mayoría de los encuestados manifestó estar de acuerdo con la existencia de estos avances, mientras que una minoría expresó una postura indiferente. Ninguno de los participantes expresó desacuerdo, lo cual destaca una aceptación generalizada de estos desarrollos tecnológicos. Estos resultados coinciden con los hallazgos de Gélinas et al. (2022), quienes subrayan que la automatización y el uso de algoritmos de aprendizaje automático han permitido a las organizaciones optimizar significativamente los procesos de reclutamiento y selección de personal.

Tabla 2. Percepción sobre los avances tecnológicos en Inteligencia Artificial dentro de la Gestión de Recursos Humanos

<i>Descripción</i>	<i>n</i>	<i>%</i>
<i>En acuerdo</i>	17	81%
<i>Indiferente</i>	4	19%
<i>En desacuerdo</i>	0	0%

Fuente: Elaboración propia (2024)

Uno de los temas más debatidos fue la percepción acerca de la sustitución de la mano de obra por robots. La mayoría de los encuestados manifestó su desacuerdo con la posibilidad de que las máquinas puedan reemplazar a los humanos, mientras que otros se mostraron indiferentes, y una minoría estuvo de acuerdo con esta afirmación (Tabla 3). Este hallazgo refleja un temor latente sobre la pérdida de empleos debido a la implementación de la IA, lo cual coincide con estudios que abordan las implicaciones sociales y laborales de la automatización (Chowdhury et al., 2023). Aunque la IA ofrece claras mejoras en la eficiencia, es crucial que su adopción se realice con precaución para evitar impactos negativos en el empleo.

Tabla 3. Percepción sobre la sustitución de la mano de obra humana por máquinas modernas (Robots) en el ámbito laboral

<i>Descripción</i>	<i>n</i>	<i>%</i>
<i>En acuerdo</i>	4	19%
<i>Indiferente</i>	8	38%
<i>En desacuerdo</i>	9	43%

Fuente: Elaboración propia (2024)

Un hallazgo relevante es que una parte de los encuestados considera que la IA contribuye al desempleo en el ámbito de recursos humanos, mientras que otro grupo no está de acuerdo y algunos se mantienen neutrales según Tabla 4 (página siguiente). Esta divergencia refleja las diferentes percepciones sobre los impactos laborales de la IA, lo que pone de manifiesto la necesidad de desarrollar estrategias que mitiguen el desempleo y fomenten la reconversión laboral. Tal como lo proponen Khatri et al. (2020), es crucial implementar un enfoque integral que equilibre la automatización con el bienestar de los empleados, asegurando que la tecnología no afecte negativamente al empleo, sino que lo complemente.

Tabla 4. Percepción sobre el impacto de la Inteligencia Artificial en el desempleo dentro de los Recursos Humanos

<i>Descripción</i>	<i>n</i>	<i>%</i>
<i>En acuerdo</i>	7	33%
<i>Indiferente</i>	6	29%
<i>En desacuerdo</i>	8	38%

Fuente: Elaboración propia (2024)

En cuanto a la preparación de las nuevas generaciones para trabajar con IA, de acuerdo a la Tabla 5, una parte significativa de los encuestados cree que los empleados jóvenes están listos para enfrentar este desafío. Sin embargo, algunos no lo consideran así, mientras que otros mantienen una postura neutral. Estos resultados sugieren una tendencia positiva hacia la aceptación de la tecnología por parte de los futuros gestores de talento humano. No obstante, también revelan que aún existe un grupo considerable que necesita mayor capacitación para adaptarse a las crecientes demandas del mercado laboral impulsado por la IA.

Tabla 5. Percepción sobre la preparación de las nuevas generaciones para trabajar con Inteligencia Artificial

<i>Descripción</i>	<i>n</i>	<i>%</i>
<i>En acuerdo</i>	11	52%
<i>Indiferente</i>	4	19%
<i>En desacuerdo</i>	6	29%

Fuente: Elaboración propia (2024)

La Tabla 6 muestra que, la mayoría de los encuestados manifestó su desacuerdo con la idea de que las entrevistas laborales sean realizadas por una máquina de IA, lo que revela una preocupación generalizada sobre la falta de humanización en los procesos de selección automatizados. Este hallazgo se alinea con las críticas que señalan los riesgos asociados a la toma de decisiones algorítmicas sin intervención humana, como la discriminación y la falta de empatía en la evaluación de los candidatos (Chowdhury et al., 2023). Estos resultados destacan la importancia de mantener un equilibrio entre la eficiencia tecnológica y la sensibilidad humana en los procesos de recursos humanos.

Tabla 6. Percepción sobre el uso de máquinas de Inteligencia Artificial para la realización de entrevistas de trabajo

Descripción	n	%
En acuerdo	3	14%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	18	86%

Fuente: Elaboración propia (2024)

Finalmente, la Tabla 7 en lo que respecta a la relación entre la IA y la productividad en el área de recursos humanos, una parte de los encuestados coincide en que la IA tiene el potencial de aumentar la productividad, mientras que otros se muestran indiferentes o en desacuerdo. Estos resultados reflejan la percepción de que la IA puede contribuir positivamente a la eficiencia organizacional. Sin embargo, también indican que muchos de los encuestados aún no logran identificar de manera clara los beneficios tangibles de su implementación en las actividades cotidianas. Esto sugiere que la adopción de la IA en los recursos humanos podría requerir más tiempo y evidencia para que sus ventajas sean ampliamente reconocidas.

Tabla 7. Percepción sobre el impacto de la Inteligencia Artificial en la productividad del Departamento de Recursos Humanos

Descripción	n	%
En acuerdo	9	42%
Indiferente	10	48%
En desacuerdo	2	10%

Fuente: Elaboración propia (2024)

Aunque existe un conocimiento generalizado sobre la IA y sus aplicaciones en recursos humanos, aún persisten brechas significativas en la percepción de sus beneficios y riesgos, particularmente en términos de empleabilidad y humanización de los procesos. Estos hallazgos coinciden con las tendencias globales observadas en estudios de autores como Gélinas et al. (2022) y Khatri et al. (2020), quienes subrayan la necesidad de implementar la IA de manera responsable y equilibrada, evitando sesgos y discriminaciones en la gestión del talento.

El estudio contribuye al campo académico al proporcionar datos empíricos sobre las percepciones de los futuros profesionales en la gestión de talento humano, quienes serán clave en la adopción de estas tecnologías. Además, subraya la importancia de una formación adecuada y continua en IA para enfrentar los desafíos del mercado laboral contemporáneo. La controversia en torno a la sustitución de la mano de obra por IA destaca la necesidad de desarrollar políticas

que fomenten la coexistencia entre humanos y máquinas, tal como lo plantean Chowdhury et al. (2023).

En términos de perspectivas teóricas y aplicaciones prácticas, este trabajo pone de manifiesto la urgencia de incorporar marcos éticos y transparentes en la implementación de la IA, asegurando que los sistemas de gestión sean justos y no perpetúen desigualdades. Asimismo, se plantea como una base sólida para futuros estudios comparativos que evalúen la evolución de la percepción sobre la IA a medida que esta tecnología siga desarrollándose y penetrando en áreas más amplias del mercado laboral.

CONCLUSIÓN

Los resultados de este estudio demostraron que, aunque la inteligencia artificial (IA) es percibida como una herramienta valiosa para la optimización de los procesos de gestión de recursos humanos, persisten desafíos significativos en su implementación, especialmente en lo referente a la humanización de estos procesos y el impacto en la empleabilidad. El estudio cumplió con su objetivo de analizar la percepción de los estudiantes de gestión del talento humano respecto a la aplicabilidad de la IA, revelando una aceptación general de sus beneficios, como la eficiencia en la selección de personal, pero también preocupaciones sobre la posible sustitución de la mano de obra humana y la falta de sensibilidad en los procesos automatizados.

En términos de implicaciones, los hallazgos subrayan la necesidad de equilibrar la adopción de la IA con consideraciones éticas, asegurando que no se comprometan valores fundamentales como la equidad y la empatía. Los resultados coinciden con estudios previos que destacan la importancia de implementar salvaguardas para evitar discriminaciones derivadas de decisiones algorítmicas, y sugieren que la preparación de las nuevas generaciones para trabajar con IA es crucial para aprovechar plenamente las ventajas de esta tecnología en el ámbito laboral.

Desde una postura crítica, considero que el futuro de la IA en la gestión de recursos humanos depende de su integración cuidadosa con procesos humanos que mantengan la personalización y el trato justo. Es imperativo que las organizaciones adopten la IA de manera estratégica, promoviendo políticas de reconversión laboral y garantizando que la tecnología complemente, en lugar de reemplazar, la labor humana.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Al-Jawder, M., Hamdan, A., & Roboey, A. (2022, March). The Impact of Artificial Intelligence on Enhancing Human Resource Management Functionality. In *International Conference on Business and Technology* (pp. 509-515). Cham: Springer International Publishing. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-031-26953-0_46
- Angelova, M. (2024). Pros and cons of using algorithmic management in human resource. *ENVIRONMENT. TECHNOLOGIES. RESOURCES. Proceedings of the International Scientific and Practical Conference*, 2, 22-28. <https://doi.org/10.17770/etr2024vol2.8031>
- Ashrafuzzaman, M., Prince, K. B., & Rahman, A. (2024). Integrating artificial intelligence in HRM: The role of management information systems in enhancing decision-making processes. *International Journal of Management Information Systems and Data Science*, 1(4), 1-16. <https://doi.org/10.62304/ijmisd.v1i04.177>
- Benabou, A., Touhami, F., & Demraoui, L. (2024, May). Artificial Intelligence and the Future

- of Human Resource Management. In 2024 International Conference on Intelligent Systems and Computer Vision (ISCV) (pp. 1-8). IEEE.
- Chowdhury, S., Dey, P., Joel-Edgar, S., Bhattacharya, S., Rodriguez-Espindola, O., Abadie, A., & Truong, L. (2023). Unlocking the value of artificial intelligence in human resource management through AI capability framework. *Human resource management review*, 33(1), 100899. <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2022.100899>
- Gélinas, D., Sadreddin, A., & Vahidov, R. (2022). Artificial intelligence in human resources management: A review and research agenda. *Pacific Asia Journal of the Association for Information Systems*, 14(6), 1-42. <https://doi.org/10.17705/1pais.14601>
- Gordiya, P. (2024). The applications of artificial intelligence in human resources. *International Scientific Journal of Engineering and Management*, 3(5), 1-14. <https://doi.org/10.55041/ISJEM01599>
- Gričnik, A. M., Mulej, M., & Žižek, S. Š. (2024). Socially Responsible Application of Artificial Intelligence in Human Resources Management. In *Balancing Human Rights, Social Responsibility, and Digital Ethics* (pp. 82-143). IGI Global. DOI: 10.4018/979-8-3693-3334-1.ch004
- Khatrī, S., Pandey, D. K., Penkar, D., & Ramani, J. (2020). Impact of artificial intelligence on human resources. In *Data Management, Analytics and Innovation: Proceedings of ICDMAI 2019, Volume 2* (pp. 365-376). Springer Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-13-9364-8_26
- Lahoti, Y. (2023). Impact of artificial intelligence on Human Resource Management. *Journal for ReAttach Therapy and Developmental Diversities*, 6(1), 1655-1664.
- Manoharan, P. (2024). A Review on AI Driven HR Systems: Revolutionizing HR Systems and Talent Management. *Scholars Journal of Engineering and Technology*, 12(6), 179-184. <https://doi.org/10.36347/sjet.2024.v12i06.001>
- Padilla Hidalgo, M. M., Campozano Chiquito, G. X., & Soledispa Reyes, S. (2021). Impacto de las nuevas tendencias tecnológicas en la organización y en los recursos humanos. *Investigación, Tecnología e Innovación*, 13 (13), 28–35. <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/593/5932572005/index.html>
- Quintanilla-Medina, M. del C. V., & Coral-Ignacio, M. A. (2024). Personnel selection system based on the selection algorithm. *Revista DYNA*, 91(231), 105-111. <https://doi.org/10.15446/dyna.v91n231.110412>
- Werther, W., & Davis, K. (2014). *Administración de recursos humanos*. Mc Graw Hill.

El emprendimiento, como fuerza transformadora, ha desempeñado un papel crucial en la evolución económica y social de las naciones. En el contexto ecuatoriano, esta dinámica adquiere características únicas, influenciadas por su diversidad cultural, riqueza natural y los desafíos inherentes a un país en constante búsqueda de desarrollo sostenible e inclusivo. Este libro surge como un esfuerzo colectivo por comprender las múltiples facetas del emprendimiento en Ecuador, explorándolo desde diversas perspectivas que abarcan el ámbito económico, social, cultural y político.

Ecuador se distingue por ser una nación diversa, no solo en su geografía y cultura, sino también en la forma en que sus ciudadanos abordan el emprendimiento. Desde los pequeños negocios familiares que se establecen en mercados locales hasta las innovadoras startups tecnológicas que buscan posicionarse en mercados globales, el panorama emprendedor refleja un mosaico de aspiraciones, resiliencia y creatividad. Este libro se propone capturar esta riqueza, explorando las oportunidades y desafíos que enfrentan los emprendedores ecuatorianos en su camino.



ISBN: 978-9942-614-25-4



9 789942 614254