

PENSAMIENTO

Gerencial

UNIVERSIDAD DE SUCRE

REVISTA

Digital

SEPTIMA EDICIÓN—ISSN N.º 2346-3384



UNIVERSIDAD DE SUCRE
INCLUYENTE, INTEGRADA Y PARTICIPATIVA



CONTENIDO

PÁG.

EDITORIAL.

I.	LA NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA Y COLABORATIVA COMO MECANISMOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	5-9
II.	NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO	11-23
III.	MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA	24-35
IV.	ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR	37-48
V.	CONFIANZA EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS VIRTUALES: LA BASE DE LAS FINTECH	50-56
VI.	INVERSIÓN, AHORRO Y MOVILIDAD DE CAPITAL EN EL ECUADOR: EVALUACIÓN DE LA PARADOJA FELDSTEIN-HORIOKA	58-66

EDITORIAL

EDITOR.

La Revista Pensamiento Gerencial ha venido evolucionando en su edición, ajustándose a los lineamientos nacionales e internacionales, de tal forma que ha incursionado en la publicación de artículos variados en las áreas económicas, financieras y sociales que están revolucionando el contexto social y económico de América Latina.

Es así como en esta publicación se abarcarán temas tan importantes como los conflictos generados en América son un hecho inherente a la realidad social, y que lo importante es la forma cómo se resuelven, se gestionan y se transforman.

Así mismo, también se aborda de manera descriptiva y también comparativa, como se están aplicando los Estándares Internacionales de Información Financiera –NIIF IFRS–, en Latinoamérica, planteado un análisis de forma literaria sobre como se aplican estos estándares en países que integran el bloque MERCOSUR y Alianza del Pacífico.

Por otro lado, en esta edición se analiza a la ciudad de Maicao, en el Departamento de la Guajira, mediante el estudio de su historia, como un caso de metrópolis transfronteriza en la frontera colombo-venezolana, enmarcada por los flujos comerciales entre ambos países que le ha permitido que a diferencia del sistema urbano binacional surgido entre Cúcuta y San Antonio del Táchira, la ciudad guajira se constituya en una metrópolis transfronteriza con influencia económica sobre una red de ciudades tanto de la Región Caribe de Colombia como la Región Zuliana en Venezuela.

Un tema muy importante también es tratado en esta edición, tiene que ver con la investigación que hace una breve descripción del crecimiento económico en economías desarrolladas y subdesarrolladas, centrándose en

analizar los principales referentes para calcular del índice de competitividad en América Latina, específicamente, de Ecuador, Perú y Colombia.

Un tema muy importante y que también se aborda en la presente edición, es lo relacionado a las operaciones Fintech, y en el se examina la relación entre las variables sociodemográficas de la población del Municipio de Sincelejo, con el nivel y uso de transacciones financieras en los diversos canales de acceso al sistema financiero y la confianza en el mismo.

Y finalmente también se realiza un análisis detallado sobre la relación entre inversión y ahorro en el Ecuador durante el período 1960-2018, y en el que se comprueba la relación de largo plazo entre las series mediante el enfoque de Johansen, y la estimación del vector de corrección de errores.

Esperamos que esta edición sea de total interés para la comunidad científica en general, y sirvan como referente teórico para otras investigaciones. Estamos preparando nuestra próxima edición que también traerá interesantes artículos para ser publicados.

Con aprecio.



John A. Buelvas P.
Editor.

Artículo 1

1

LA NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA Y COLABORATIVA COMO MECANISMOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

DISTRIBUTIVE AND COLLABORATIVE NEGOTIATION AS ALTERNATE RESOLUTION MECHANISMS OF CONFLICTS

Autor: María Petzold Rodríguez (1)

Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas. Instituto de Filosofía del Derecho

RESUMEN

Los conflictos son un hecho inherente a la realidad social, lo importante es la forma cómo los resolvemos, los gestionamos y los transformamos. En la negociación son las mismas partes quienes resuelven el conflicto, en el presente artículo de investigación analizaremos la negociación y específicamente la negociación según la estrategia empleada, es decir, la negociación distributiva y la negociación colaborativa o integrativa como mecanismos alternos de resolución de conflicto. Este artículo de investigación forma parte del informe final del Proyecto Registrado intitulado: “El Manejo y la Transformación de los Conflictos y su Relación con los Medios de Resolución de Conflicto” que fue aprobado por el mencionado organismo el 9 de marzo de 2016, N° de Registro VAC-CONDES-CH- 0175-16 de fecha 11 de marzo de 2016, adscrito a la Sección de Metodología Jurídica del Instituto de Filosofía del Derecho de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad del Zulia. La metodología de investigación empleada es documental.

Palabras claves: Plan estratégico, responsabilidad social universitaria, ejes pragmáticos.

ABSTRACT

The present article shows and analyzes the results obtained from the research "Design of a strategic plan for the area of extension and social projection of the Business Administration program of the University of Sucre" taking as reference the Model for a university reform on the Responsibility Social University (RSU) of François Valleys and its substantive functions, management, teaching, research and extension. In the research a descriptive model was used, where we worked with a survey, focus group and interview that was applied to the various stakeholders (students, administrators, graduates, teaching and non-teaching staff) of the Business Administration program of the University of Sucre, in addition to a documentary review. The results showed that the stakeholders lack knowledge about the variables and the pragmatic axes such as, responsible campus, citizen and responsible education, social participation and knowledge management, for which the strategic plan was designed as the final product of the research

Keywords: Conflicto, negociación, negociación distributiva, negociación colaborativa, Medios Alternos de Resolución de Conflictos .

Autor: (1) PETZOLD RODRÍGUEZ, María; La Negociación Distributiva y Colaborativa como Mecanismos Alternos de Resolución de Conflictos. Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas. Instituto de Filosofía del Derecho. Sección Metodología Jurídica. Universidad del Zulia, Maracaibo-Venezuela. 2019. mariapetzoldrodriguez@gmail.com

LA NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA Y COLABORATIVA COMO MECANISMOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

INTRODUCCIÓN

El conflicto es un hecho inherente a la realidad social, el conflicto siempre estará presente en el desarrollo de la vida, ese animus societatis, impreso en el corazón de la mayoría de los seres humanos, supone diferentes percepciones del mundo y de la vida (cosmovisión) y genera diversidad, lo que conlleva, a menudo, al surgimiento de conflictos. Sin embargo, lo importante, es manejar esos niveles de tensión que son normales y que mal encauzados llegan a manifestarse en actos violentos, bien sea a nivel personal, laboral-gerencial, comunitario o estatal (nacional o internacional). El enfoque de resolución, gestión y transformación del conflicto, o también llamado constructivo, en el cual se incluye la justicia por consenso y que se contrapone al enfoque destructivo del mismo, poca comunicación, ruptura de las relaciones, violencia, etc. La perspectiva transformativa o constructiva implica la presencia de diálogo, de paz y de la comunicación, como aspectos positivos dentro del proceso. Es por ello, que las gestiones de los conflictos de manera efectiva permiten mejorar el control social en el sistema político, y en consecuencia son promovidos por los Estados, pero también estos medios alternos de resolución de conflicto pueden aplicarse en el campo privado de la empresa, por medio de la promoción de una política gerencial encausada a una mejora en las relaciones interpersonales o en la búsqueda de mejores oportunidades comerciales, que se reflejarán en ganancias en la productividad y en un bienestar de su personal. Uno de los mecanismos para conseguirlo es la negociación, en este caso concreto estudiaremos la negociación distributiva y colaborativa.

DESARROLLO

Como ya hemos indicado el conflicto es un hecho inherente a la realidad social y es por ello es importante iniciar este trabajo con el tema del conflicto,

para esto, estudiaremos la naturaleza del conflicto, su definición, y la resolución y transformación de los conflictos

Naturaleza del Conflicto:

El conflicto forma parte de nuestra naturaleza humana, es impensable una sociedad sin conflictos.

Desde el punto de vista de las escuelas sociológicas del pensamiento acerca del conflicto, hablamos de tres: la primera desde el punto de vista tradicional representa al conflicto como algo negativo e indica que debe evitarse a toda costa, predomina el estilo de enfrentamiento evasivo y no utiliza el estilo competitivo en la interacción. (Budjac, 2011).

El segundo la escuela del pensamiento de las relaciones humanas, ve el conflicto como algo natural, unas veces funcional otras disfuncional, “el conflicto puede ser un mecanismo mediante el cual se promueve el conocimiento de los puntos de vistas y las opiniones de los individuos, del cual nace una oportunidad para la creatividad y persuasión”. (Budjac, 2011: 37). Y puede aumentar la comunicación y la integración. La tercera escuela de pensamiento, el punto de vista de la interacción, plantea que el conflicto es inevitable y que tener y mantener un cierto nivel del conflicto puede ser beneficioso. (Budjac, 2011) “Esta escuela del pensamiento ve al conflicto como una fuerza positiva siempre y cuando no esté mal diagnosticado, mal manejado o evadido negativamente”. (Budjac, 2011: 37). Los puntos distintivos entre las tres escuelas serían, la primera el conflicto no debería existir hay que evitarlo a toda costa, la segunda el conflicto puede ser negativo o positivo, de acuerdo con el enfoque y cómo se trabaje.

Y por último la tercera escuela expresa que el conflicto es inevitable y ve al conflicto positivo siempre aplicando ciertas condiciones (diagnóstico y manejo).

Para nosotros el conflicto puede ser negativo o positivo de acuerdo o se trabaje o gestione el mismo,

LA NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA Y COLABORATIVA COMO MECANISMOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

es decir, que nos acogeríamos a la tercera escuela desde el punto de vista de la interacción.

Definición de Conflicto:

Según el Diccionario de la Real Academia Española, proviene del latín *conflictus*, es un “combate, lucha, pelea”. (2000: 539. Tomo I).

Urquidí, “el conflicto es un acontecimiento que se origina cuando dos o más personas caen en un fuerte desacuerdo provocado por un choque de percepciones, expectativas y valores”. (1999: 29-30).

Para Juan Carlo Torrego “Los conflictos son situaciones en las que dos o más personas entran en oposición o desacuerdo, porque sus posiciones, intereses, necesidades, deseos o valores son incompatibles, o son percibidos como incompatibles, donde juegan un papel muy importante las emociones y sentimientos, y donde la relación entre las partes en conflicto puede salir robustecida o deteriorada en función de cómo sea el proceso de resolución del conflicto”. (2001: 37)

Y si hablamos de conflictos laborales en el ámbito gerencial, podemos citar, problemas de comunicación, de competencia, de territorio, por recursos, por conocimientos, poder, etc.

Entonces, como puntos resaltantes podemos expresar, que pueden darse conflictos internos y externos, observamos la presencia de dos o más personas, empresas, comunidades o Estados en donde sus conductas o hechos intersubjetivos o interestatales entran en contraposición o confrontación, bien sea porque sus acciones, omisiones, posiciones, intereses, necesidades, valores y percepciones chocan o se enfrentan entre las partes. Los involucrados en el conflicto también poseen una carga de emociones y sentimientos, las cuales tienen un rol muy importante en el desarrollo del mismo. Y de acuerdo a cómo se solucione, esa relación podrá o no mantenerse en el tiempo o salir disminuida o fortalecida.

Resolución y Transformación del Conflicto:

Las causas de los conflictos son múltiples o variadas, generalmente la aspiración de las partes del conflicto es la resolución del mismo, buscan que esa resolución satisfaga los intereses, deseos, necesidades y valores que manejan.

Para Josep Redorta: “El conflict management (gestión de conflictos), aunque no tiene una definición muy específica al ser todo el campo del conflicto un campo de construcción, lo estamos acotando hacia aquellos aspectos del conflicto en lo que podemos intervenir de alguna manera”. (2011: 23).

Es decir, el conflicto debe gestionarse, que no es otra cosa que su intervención, intervención que se traduce, primero en el estudio diagnóstico o mapeo del mismo y posterior tratamiento hacia la resolución positiva del mismo, en otras palabras, que las partes puedan tener esos intereses opuestos, posturas antagónicas, percepciones distintas de la realidad, y, sin embargo, pueden conseguir un manejo efectivo en las relaciones interpersonales.

Existe infinidad de herramientas que nos permiten bajar los niveles de tensionalidad, en el caso de este artículo nos estamos refiriendo al mecanismo de la negociación.

La Negociación

La palabra negociación proviene del latín *negotiatio*, -ōnis que significa: “Acción y efecto de negociar”. Y negociar del latín *negotiāri*: “Tratar asuntos públicos o privados procurando su mejor logro”. (Diccionario de la Real Academia Española, 2000: 1433. Tomo II.).

De acuerdo con Rafael Martínez Martín: “Para que exista negociación entre dos o más partes deben darse todo un conjunto de circunstancias, como son: la interdependencia entre las partes (existencia de intereses comunes), la percepción de conflicto (intereses contrapuestos reales o al menos percibidos), la interacción estratégica (producto de los avances teóricos y empíricos en este ámbito de es-

LA NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA Y COLABORATIVA COMO MECANISMOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

tudio) y la posibilidad de acuerdo”. (2015. La Negociación en: Tratado de Mediación en la Resolución de Conflictos. DOI:978-84-309-6545-8).

Morley y Stephenson expresan que la negociación es un “...proceso de interacción comunicativa en el que dos o más partes intentan resolver un conflicto de intereses, utilizando el diálogo y la discusión, descartando la violencia como método de actuación y avanzando hacia un acercamiento gradual mediante concesiones mutuas”. (Citado por Villa, 2016. Manual de Negociación y Resolución de Conflictos. DOI: 978-84-16583-30-0).

Para nosotros la negociación es un mecanismo de autocomposición que conlleva un proceso de comunicación, de diálogo, que realizan las partes para identificar los intereses y necesidades diversas y comunes involucradas en el conflicto, existiendo una relación de interdependencia entre ellas, y por medio de concesiones mutuas llegar a un acuerdo justo y mutuamente aceptable para ambas.

Negociación Distributiva y Negociación Colaborativa

Existen diferentes tipos de negociaciones hoy trabajaremos con:

Según la Estrategia Empleada en la Negociación:

Para Juan Pablo Villa: “Por lo general, una negociación se clasifica en dos tipos de estilos: la negociación distributiva o por posición donde la estrategia es «yo gano-tú pierdes», y la negociación integrativa o también denominada colaborativa «yo gano-tú ganas»”.(2016. Manual de Negociación y Resolución de Conflictos. DOI: 978-84-16583-30-0). “La negociación distributiva, también conocida como negociación posicional, negociación suma cero, negociación competitiva o negociación «ganar-perder», es un tipo de negociación en donde las partes compiten por la distribución de una cantidad fija de valor”. (Villa:2016. Manual de Negociación y Resolución de Conflictos. DOI: 978-84-16583-30-

0). La negociación distributiva o posicional, se opone a la negociación integrativa o colaborativa, en la primera como su nombre lo indica se trabaja con las posiciones, es decir, ¿qué quieren las partes en el proceso de negociación?, es lo que las partes ven, si imagináramos un iceberg es la parte que sobresale del mismo, que se exterioriza, igual sucede en las negociaciones, si discutimos sobre la venta de compañía, la negociación posicional se basaría en la horquilla de negociación establecida por las partes. En la “...negociación integrativa, también conocida como colaborativa, o negociación «ganar-ganar», es un tipo de negociación en donde las partes cooperan para lograr el resultado satisfactorio para ambas partes”.(Villa: 2016. Manual de Negociación y Resolución de Conflictos. DOI: 978-84-16583-30-0). Es decir, las partes colaboran mutuamente en la búsqueda de sus intereses, en otras palabras, las partes van más allá de las posiciones y se preguntan el para qué o porqué quiero lo que pido en las posiciones, es lo que no se ve en el iceberg, es lo que no se exterioriza, pero que existe en el interior de los negociadores, que son sus intereses, necesidades, valores, principios, deseos, etc.; que fueron las investigaciones realizadas por la Escuela Negociación de Harvard, liderada Fisher, Ury y Patton, denominada Negociación Harvard, utilizada a nivel internacional en muchísimos campos, no sólo el comercial. (Fisher, Ury, Patton, 1991). Si colocáramos el mismo ejemplo antes citado, nos preguntaríamos, por qué o para qué quiero la venta o la compra de esa compañía, y podríamos sacar quizás más provecho de esa compra-venta.

Ambas negociaciones se utilizan en los procesos de gestión de conflictos, dependerá de cada caso en concreto, la utilización de una u otra estrategia, para ello se requiere realizar un mapeo de conflicto que se discute, lo importante es que estemos claros que estrategia voy a utilizar, si una negociación posicional o una negociación integrativa. O bien iniciar con una negociación posicional y pasar a una integrativa. Si yo decido por una negociación posicional no es descartable que se analicen los intereses

LA NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA Y COLABORATIVA COMO MECANISMOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

que manejan las partes en el proceso de negociación.

En todo caso, cualquier tipo negociación que se elija para tratar el conflicto, debe buscar que el acuerdo sea justo y satisfaga los intereses de ambas partes, de lo contrario existirá la posibilidad de conflictos latentes y patentes en un futuro.

CONCLUSIONES

Los conflictos son inevitables, siempre estarán presentes en el desarrollo de la vida, la cosmovisión de la realidad varía en los sujetos, influenciada por la educación, experiencia, valores o creencia que detentan. Nosotros somos partidarios de la escuela de la interacción, que plantea que el conflicto es inevitable y que tener y mantener un cierto nivel del conflicto puede ser beneficioso siempre que se apliquen ciertas condiciones (diagnóstico y manejo). (Budjac)

En el ámbito de la resolución y transformación del conflicto el mismo debe gestionarse, que no es otra cosa que su intervención, por medio, de una gestión positiva, que es el conjunto de acciones que buscan cambiar las relaciones intersubjetivas para su pacificación, la herramienta que en el caso de esta investigación hemos citado es: La negociación, y según la estrategia empleada hablamos de: Negociación distributiva y negociación integrativa, la primera basada en posiciones y la segunda fundamentada en los intereses y las necesidades de las partes. Ambas negociaciones son utilizadas, quedará al criterio de los negociadores el escoger una u otra, siendo lo fundamental lograr un acuerdo, justo, eficiente, verificable, factible y durable en el tiempo, que no genere futuros conflictos y que logre que la relación de las partes salga fortalecida o beneficiada.

BIBLIOGRAFÍA

Budjac, Bárbara A. (2011). Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos. México D.F. Editorial Pearson.

Urquidí, J. Enrique. (1999). Mediación. Solución a Conflicto sin Litigio. Querétaro. Ediciones Jurídica 19. Pontificia Universidad Javeriana.

Diccionario de la Real Academia Española. (2000). 21° ed. Madrid, Editorial Espasa Calpe. Tomo I-II.

Fisher, Roger; Ury, William; Bruce, Patton. (1991). Sí... ¡de acuerdo! Como Negociar Sin Ceder. Bogotá. Editorial NORMA.

Martínez, Rafael. (2015). La Negociación. En: Tratado de Mediación en la Resolución de Conflicto. Madrid. Editorial Tecnos. DOI: 978-84-309-6545-8.

Redorta, Josep. (2011). Gestión de Conflictos. Lo que necesita saber. 1ª ed. Barcelona. Editorial UOC.

Torrego, Juan Carlos. (2001). Mediación de Conflictos en Instituciones Educativas. Manual para la Formación de Mediadores. 2da. ed. Madrid, Ediciones NARCEA.

Villa, Juan Pablo. (2016). Manual de Negociación y Resolución de Conflictos. Define objetivos, resuelve incidencias y obtén resultados. Barcelona. Editorial Profit. DOI: 978-84-16583-30-

Artículo 2

2 NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

Autor: Dailyn Carolina Mafla Ortiz (1)
Aminta De la Hoz Suarez (2)
Emily Lugo Hernández (3)

RESUMEN

La mundialización económica ha permitido la interrelación entre actores que ha trascendido fronteras, por esta razón la necesidad de converger ante un estándar que unifique el lenguaje contable financiero ha sido la prioridad puesto que ha permitido la internacionalización de la competencia, recolocación fácil de las empresas en cualquier latitud, canalización de recursos financieros. En atención a ello, el presente estudio de tipo descriptivo-comparativo, es un avance de investigación sobre la aplicación de los Estándares Internacionales de Información Financiera –NIIF IFRS–, en Latinoamérica, planteándose realizar el análisis literario sobre la aplicación del estándar en países que integran el bloque MERCOSUR y Alianza del Pacífico. Mediante los resultados obtenidos en el estudio se evidencian las experiencias del estado de aplicación de la normatividad internacional propuesta, dirigida y avalada por entes encargados de velar por el proceso de transición a NIIF, se encontró que los países referenciados se han sumido al proceso de migración al estándar NIIF, en algunos casos por vía decreto-ley como forma obligante a su aplicación. Es así, que el IASB estableció relaciones con los organismos nacionales emisores de normas contables para promover y supervisar la transmutación de las normas nacionales de cada país hacia las NIIF.

Palabras claves: Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), lenguaje contable-financiero, aplicación del estándar NIIF, proceso de transición.

ABSTRACT

Economic globalization has allowed the interrelation between actors that has transcended borders, for this reason the need to converge before a standard that unifies the financial accounting language has been the priority since it has allowed the internationalization of competition, easy relocation of companies in any latitude, channeling of financial resources. In view of this, the present study of descriptive-comparative type, is a research advance on the application of International Financial Reporting Standards - IFRS - in Latin America, considering carrying out the literary analysis on the application of the standard in countries that The MERCOSUR and Alianza del Pacifico block are integrated. The results obtained in the study show the experiences of the state of application of the proposed international regulations, directed and endorsed by entities responsible for ensuring the process of transition to IFRS, it was found that the referenced countries have joined the migration process to the IFRS standard, in some cases by decree-law as a mandatory form to its application. Thus, the IASB established relations with the national agencies that issue accounting standards to promote and supervise the transmutation of the national standards of each country into IFRS.

Keywords: International Financial Reporting Standards (IFRS), accounting-financial language, application of the IFRS standard, transition process.

Autor: (1) Estudiante - Tesista del Programa de Contaduría Pública de CORPOSUCRE. Participante del Semillero de Investigación SIAEC de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables (FACA). Correo: dailynmaflao@hotmail.com. Contacto: +57 318 8449206

(2) Dra. En Ciencias Gerenciales. Magíster en Gerencia de Empresas, Mención: Operaciones. Licenciada en Contaduría Pública. Docente e Investigadora de la Corporación Universitaria Antonio José de Sucre – CORPOSUCRE. Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables (FACA), Programas: Administración de Empresas, Negocios Internacionales y Contaduría Pública. Adscrita al Grupo de Investigación GIAEC. Categorizada por Colciencias como Investigador Asociado I. Correo institucional: aminta_delahoz@Corposucre.edu.co. Contacto: +57 312 2156477. ORCID: 0000-0001-6230-8869

(3) Magíster en Desarrollo y Cultura. Especialista en Estadística aplicada. Economista. Docente e Investigadora de la Corporación Universitaria Antonio José de Sucre – CORPOSUCRE. Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables (FACA), Programa: Administración de Empresas, Negocios Internacionales y Contaduría Pública. Líder del Grupo de Investigación GIAEC. Categorizada por Colciencias como Investigador Junior. Correo institucional: emily_lugo@Corposucre.edu.co. Contacto: +57 300 2750203

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

INTRODUCCIÓN

Los sistemas económicos exigen información financiera que trascienda fronteras, por esta razón la preparación y presentación de la misma se ha estandarizado para lograr un lenguaje único en este particular, razón por la cual desde el punto de vista contable se espera dar respuesta a dichas exigencias. Las economías han dejado de ser de índole local, debiéndose esto al desarrollo de los mercados, a partir de una serie de factores o circunstancias que han permitido su integración, tales como, el intercambio de bienes, servicios y flujos financieros (Fernández, Fernández, & Olmedillas, 2007), los tratados de libre comercio, la apertura de las fronteras comerciales (Olave, 2013), u otros.

Como resultado de estos cambios en el entorno económico-financiero las empresas buscan participar y competir en el mercado internacional, por lo cual surge una transformación en la dinámica de comunicación de la información contable de las empresas teniéndose como objetivo hablar un mismo idioma el cual facilite la presentación, entendimiento e interpretación de dicha información a las entidades de control, vigilancia y fiscales, y a terceros como socios, proveedores, bancos o entidades de crédito e inversión.

Este proceso de exigencias de la información financiera se concreta con la integración de entes emisores de normas que generan el marco en el que se desarrolla la actividad económica. Por lo cual se hace notoria la gran relevancia que han tomado las normas internacionales de información financiera – NIIF (Cano, 2010), debido al acelerado sistema de globalización. Es así, que la aplicación de dichas normas ofrece una gran oportunidad a las empresas de países que pretenden mejorar la función financiera, teniendo en cuenta que este es un medio para atraer nuevos capitales a las empresas ya que será fácilmente comparable con alternativas de inversión en otros países, provocando nuevas fuentes de fi-

nanciamiento. Además, que permite tener información integral no solo para el área fiscal, sino también para acreedores, inversionistas y el mercado de capitales (Chopra & Saint, 2016; Dinero, 2014).

En América Latina hay países con normas de información financiera ya implementadas, otras en vías de ejecución, en proceso de estudio y otros que no las están aplicando. Sin embargo, el interés por hacer parte de mercados internacionales sugiere la unificación de criterios y la conciliación entre las formas locales e internacionales (Ariza & Salazar, 2015). No obstante, existen diversos factores a tener en cuenta para la aplicación de estas normas entre los cuales sobresalen la regulación de los principios y normas de contabilidad nacionales, además de que las empresas deben validar que políticas le impactan, recibir acompañamiento de asesores y capacitarse en el área para definir políticas internas adecuadas frente a este cambio (Parada, 2015).

Además las empresas deben contar con softwares contables y administrativos que tengan integradas totalmente las NIIF, así mismo analizar qué factores operativos, tecnológicos, administrativos o financieros se verían afectadas con la aplicación de estas. Este gran avance que se está dando en Latinoamérica con relación al sistema y nuevo ordenamiento contable, está siendo uno de los cambios más importantes en la historia de las empresas relacionado con la estructura y forma de presentar su información financiera.

Ante lo descrito, la unificación del lenguaje contable ha implicado que los países estén dispuestos a sumarse a la aplicación de estándar NIIF (IFRS), sin embargo, las experiencias observadas y recogidas en este documento dan evidencia de la situación descrita donde se pretende puntualizar ¿cómo ha sido la aplicación de las NIIF en la comunidad latinoamericana?, esto en atención a las respuestas ante las exigencias de los mercados mundiales.

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

Método-Diseño:

El presente estudio es de tipo descriptivo- comparativo, en el cual se pretende obtener datos con relación a regulación contable, normas internacionales y los procesos mediante los cuales se lleva a cabo la implementación de estas normas en países latinoamericanos. En la actualidad, las NIIF se han convertido en las normas más aplicadas en la elaboración de informes financieros, en el caso de Latinoamérica, algunos países es de carácter obligatorio su aplicación. En este sentido, se planteó realizar el análisis literario de las experiencias en cuanto a los países de Chile, Colombia, México, Perú, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay debido a que son países pertenecientes al bloque de alianza (Ministerio de relaciones exteriores y culto, 2018) entre el Mercado Común del Sur -MECOSUR- cuyo objetivo principal es propiciar un espacio que genere oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional (MERCOSUR, 2019); y la Alianza del Pacífico – AP- como una estrategia de integración innovadora y flexible para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios y capitales (Cancillería de Colombia, 2019). La escogencia atiende a que este bloque de integración es el más representativo de América Latina y el Caribe y, por ende, tienen un gran potencial de desarrollo y trabajo conjunto.

En cuanto a la recolección de datos, el estudio se apoya en diversas herramientas de documentación, tales como artículos de revistas, libros, capítulos de libros, informes, conferencias, y otros. Se captan los aspectos importantes de los estándares internacionales y la regulación contable por la cual se regían anteriormente cada país analizado (Hernandez-Sampieri & Mendoza, 2018).

Reflexiones teóricas sobre el estándar NIIF-IFRS:

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), se definen, según Orobio, Rodríguez y Acosta (2018), como el conjunto de parámetros expedidos por la International Accounting Standards-Board –IASB- que surgen como consecuencia de la globalización económica y la dinámica de los mercados internacionales. Mediante la aplicación de estos estándares se busca contar con datos de mayor calidad y transparencia en la disciplina contable y financiera.

Para los procesos de aplicabilidad de estos estándares la Junta de normas internacionales de contabilidad –IASB- debió establecer y mantener una relación con los organismos nacionales emisores de normas contables para promover la transmuta de las normas nacionales de cada país hacia las NIIF (Gil, 2009). Es así, que mediante acuerdos firmados entre el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera –FASB- y el IASB se afianzaron las bases de la confluencia entre ambas instituciones. Sería correcto afirmar que uno de los principales beneficios de las NIIF se debe a que adaptarnos a una normativa utilizada mundialmente facilita la labor de quienes administran empresas que operan en otros países (Moncayo, 2016), así que para lograr emitir normas que puedan ser utilizadas en cualquier país es necesario la colaboración estrecha de grupos de interés de todo el mundo, empezando por los emisores de normas nacionales.

Las normas contables son cruciales en un mercado eficiente, ya que la información debe ser transparente, creíble y comprensible. En este ámbito, La Junta de Normas de Contabilidad Financiera – FASB en inglés- es una organización que provee guías para los reportes financieros, cuyo objetivo es establecer y mejorar los estándares de la contaduría; así como las formas de elaborar y reportar la información financiera. Teniéndose en cuenta, que los estándares son esenciales para el eficiente funcionamiento económico de las entidades, ya que las deci-

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

siones referentes a la colocación de recursos e inversiones generalmente se basan en la información financiera (Merco Finanzas, 2019).

Así mismo, el IASB fue establecido en el año 2001, reemplazando al International Accounting Standards Committee –IASC- cuyo propósito era armonizar los estándares para la presentación de reportes financieros. El IASB es un organismo dedicado a establecer normas contables internacionales, teniendo como objetivo el desarrollo y aprobación de los mismos. Estas pautas de contabilidad son comprensibles y deben cumplirse de forma obligatoria a través de una utilización totalmente transparente. Esta actividad logra que todos los participantes financieros de alrededor del mundo puedan afrontar decisiones económicas con total seguridad (Gerencie.com, 2014). A su vez, el IASB tiene como principio lograr objetivos de economías emergentes y pequeñas de distintos tamaños. De esta forma también se busca la convergencia entre las pautas que tiene cada país y las internacionales en el mundo de las finanzas para obtener soluciones viables.

Referido lo anterior, el IASB comenzó a desarrollar nuevos estándares e interpretaciones, denominando estándar IFRS a cada estándar nuevo e IFRIC a cada interpretación nueva. Las normas internacionales de información financiera –IFRS- tienen como cualidades esenciales la transparencia, responsabilidad y eficiencia de la información contable de todo el mundo, fomentando la confianza, el crecimiento y la estabilidad financiera a largo plazo en la economía global. Así mismo, el IFRS 1 Adopción por primera vez de los estándares internacionales de información financiera define el conjunto completo de los requerimientos de IASB como estándares IFRS. Adicional a esto, los estándares IFRS comprenden los estándares IAS, las interpretaciones SIC, los estándares IFRS y las interpretaciones IFRIC adoptados o emitidos por IASB. Todos esos requerimientos individuales tienen igual autoridad (IAS PLUS, 2019).

Experiencias de la aplicación del Estándar NIIF-IFRS

En los países de América Latina, queda planteada una alternativa para la evolución de la contabilidad al considerar distintas dificultades en el proceso de globalización económica y armonización contable. Dicha alternativa trae consigo un proceso de regulación contable que requiere sustento teórico que determine marcos de referencia y presentación de estados financieros, siendo esto resultado de un amplio análisis donde concurren diversos actores sociales, políticos y económicos afectados por su implementación (Lang, 2015), tales como organismos emisores de normas –IASB, FASB, IFAC, ISAR, órganos de control y vigilancia, entre otros.

Por tal motivo, los organismos direccionales de la industria contable han actualizado la normatividad que regula los mecanismos de revelación, presentación, valuación y análisis de las transacciones y actividades económicas que realizan las entidades para ofrecer soluciones a una sociedad que demanda estados financieros fiables, oportunos y comparables; teniendo en cuenta que se debe atender la necesidad de los mercados internacionales entorno a mecanismos para elaborar, auditar y comunicar estados financieros oportunos, comprensibles, equilibrio entre el costo y el beneficio, y con información relevante, apta para el manejo de organismos y/o entidades a nivel internacional (Ramírez, El proceso iberoamericano de convergencia con las IFRS, 2016). A continuación se detallan el proceso de aplicación del estándar en los países referenciados.

México

Los antecedentes de la normatividad contable en México, refieren al consejo mexicano para la investigación y desarrollo de normas de información financiera –IMCP- como órgano encargado de emitir, en forma de boletines y circulares, las normas y principios de contabilidad generalmente aceptados desde la década de los setenta, en los cuales se esta-

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

blecían los fundamentos de la contabilidad financiera por los cuales se regían los informes financieros de las empresas, esto como respuesta a las problemáticas generadas por la emisión de estados financieros de dichas entidades.

Actualmente el ente encargado de la elaboración de la normatividad contable a partir del año 2002, es el consejo mexicano de Normas de Información Financiera –CINIF-. El proceso de convergencia hacia las NIIF dio su primer paso en el momento que el Comité para la Investigación y el Desarrollo –CID- comparó los principios de contabilidad de otros países con los principios de México con el fin de identificar similitudes y, especial, determinar las diferencias para ser analizadas y así dar paso al desarrollo de las NIIF, siguiendo un proceso litigante de análisis, conciliación y auscultación, el proceso de auscultación es el medio que CINIF ha determinado para que todos los usuarios de la información conozcan el contenido de cada NIIF y emitan una opinión profesional de estas.

La elaboración de las NIIF se realiza mediante un proceso de auscultación teniendo una secuencia que va desde el análisis realizado por la CID, análisis y comparación de opiniones profesionales, hasta el desarrollo de un conjunto de normas y 46 circulares divididas en 5 series, donde se determina la presentación de informes contables en el territorio mexicano (Fuentes, Castiblanco, & Ramírez, 2011).

Tabla 1: Aplicación del Estándar NIIF en México por medio

Serie NIIF A	NIIF A 1: Estructura de las normas de información financiera	NIIF A 2: Postulados básicos	NIIF A 3: Necesidad de los usuarios y objetivos de los EEEF	NIIF A 4: Características cualitativas de los EEEF
	NIIF A 5: Elementos básicos de los estados financieros	NIIF A 6: Reconocimiento y valuación	NIIF A 7: Presentación y revelación	NIIF A 8: Supletoriedad
Serie NIIF B	NIIF B 1: Cambios contables y correcciones de errores	NIIF B 2: Estado de flujo de efectivo	NIIF B 3: Estado de resultado	NIIF B 4: Hechos posteriores a la fecha de los EEEF
	NIIF B 5: Adquisiciones de negocios	NIIF B 7: Adquisiciones de negocios	NIIF B 8: EEEF consolidados o combinados	NIIF B 9: Información financiera a fechas intermedias
	NIIF B 16: EEEF de entidades con propósitos no lucrativos			
Serie NIIF C	NIIF C 1: Efectivo y equivalente de efectivo	NIIF C 4: Inventarios	NIIF C 5: Pagos anticipados	NIIF C 6: Propiedades, planta y equipo
	NIIF C 7: Inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes	NIIF C 8: Activos intangibles	NIIF C 13: Partes relacionadas	NIIF C 18: Obligaciones asociadas con el retiro del PP&E
Serie NIIF D	NIIF D 6: Capitalización del resultado final de financiación	NIIF D 8: Pagos basados en acciones		
Serie NIIF E	NIIF E 2: Donativos recibidos u otorgados por entidades con propósitos no lucrativos			

Fuente: Elaboración propia. Basado en Fuentes, Castiblanco y Ramírez (2011)

de las Series NIIF

Chile

En noviembre de 1971 el H. Consejo General del Colegio de Contadores de Chile creó la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad (Palavecinos & Garrido, 2006). Y a partir del año 1973, emitiendo su primer boletín de normas en este año que se referían a los 18 principios contables, hasta el 2010 (periodo en el cual emitió 82 boletines técnicos de normas) el ente emisor de las normas locales de contabilidad era el Colegio de Contadores de Chile, estas normas se manifestaban en cuerpos legales como el código de comercio, código tributario, ley de La Renta. No obstante, este organismo inició su proceso de convergencia hacia las normas internacionales de información financiera en el año 2013, dividido en dos etapas: La primera para las empresas que tenían mayor presencia bursátil y la segunda para el resto de las empresas. Teniendo como PERMISA fundamental el objetivo de adoptar de manera integral, explícita y sin reserva las NIIF, es decir, sin introducir ningún tipo de adaptaciones ni excepciones técnicas locales (Bautista, Buitrago, & Vanegas, 2016).

Tabla 2: Etapas del proceso de aplicación de NIIF en Chile

Etapa 1: Proceso de implementación IFRS (Superintendencia de valores y seguros)	
2006	Solicitó a las empresas inscritas a interiorizarse sobre esta normativa contable y los efectos sobre los estados financieros
2007	Calendarizó la convergencia y dictaminó que las primeras empresas en converger a IFRS en el año 2009 serán aquellas que mantengan una presencia bursátil del 25% en los últimos 180 días
2008	Se entregó un listado de 133 empresas a converger a la normativa internacional el año 2009
	Se emite la circular 1879 la cual contenía los formatos para la presentación de estados financieros
	Se otorgó más plazo para la entrega de estados financieros y se indicó que no se deberán entregar estos de forma trimestral sino al cierre anual
2009	Las primeras empresas entregaron sus primeros estados financieros bajo estándar internacional
Etapa 2: Proceso de implementación IFRS (Superintendencia de valores y seguros)	
2010	El Colegio de Contadores de Chile emite el boletín técnico N° 82, estableciendo la obligatoriedad de la normativa internacional en el año 2013
2011	Las EPYM iniciaron la convergencia a la normativa, realizando un diagnóstico del estado actual

Fuente: Elaboración propia. Basado en Morada(2015)

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

Colombia

En Colombia, el texto o marco legal que conceptualizaba y definía los principios contables para el registro e informe de los estados financieros, era el decreto 2649 de 1993, el cual se sometía a modificaciones para que existiese concordancia con el estatuto tributario, código de comercio, u otros. Este decreto consistía en un conjunto de principios o normas de contabilidad generalmente aceptados, los cuales debían ser seguidos al registrar e informar contablemente las actividades comerciales de personas jurídicas o naturales. De tal forma, que la contabilidad permitiese identificar, medir, clasificar, registrar e informar las operaciones de un ente económico de forma clara, completa y fidedigna (Presidente de la república de Colombia, 1993)

En Colombia, el proceso de adopción de normas internacionales de contabilidad inició con la ley 1314 del 13 de Julio de 2009 en la cual se plantea el escenario de transformación de las normas internas a estándares internacionales, los cuales están concebidos para informar netamente sobre operaciones y resultados financieros, con el principal objetivo de dar paso a las empresas, sin importar su razón social, de participar en el mercado internacional y sean estas igualmente competitivas que las empresas de otros países (Martínez, García, & Ávila, 2017).

A pesar de esto, fue hasta el año 2012 que el gobierno nacional comenzó a publicar la reglamentación relacionada al procedimiento a llevar a cabo para la implementación de las NIIF (Revista MyM, 2015). En este ámbito, esta norma hizo una clasificación diferencial que consiste básicamente en tres grupos: Grupo 1 los que aplican NIIF plenas, Grupo 2 NIIF para pymes y Grupo 3 Contabilidad Simplificada; esta clasificación debería abarcar todos los tipos de empresa y a su vez todos los sectores de la economía Colombiana.

Según la Revista MyM (2015), se definieron los

años 2013 y 2014 como el periodo de preparación obligatoria, durante el cual las empresas debieron iniciar los preparativos logísticos, humanos y materiales necesarios para la conversión de sus estados contables y financieros bajo NIIF.

Tabla 3: Caracterización de la aplicación de NIIF por grupos en Colombia

GRUPO 1: NIIF PLENAS			
CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS	Fecha de Transición	Fecha de Aplicación	Fecha de Reporte
	Balance de apertura 1/enero/2014	Primer comparativo 31/diciembre/2014	Estados financieros en NIIF 31/diciembre/2015
	✓ Emisores de Valores.		
	✓ Entidades de Interés público		
CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS	Fecha de Transición	Fecha de Aplicación	Fecha de Reporte
	Balance de apertura 1/enero/2015	Primer comparativo 31/diciembre/2015	Estados financieros en NIIF 31/diciembre/2016
	✓ Empresas de tamaño grande y mediano que no sean emisores de valores y ni entidades de interés público.		
	✓ Empresas que tengan Activos totales entre quinientos (500) y treinta mil (30.000) SMMLV o planta de personal entre once (11) y doscientos (200) trabajadores, y que no sean emisores de valores ni entidades de interés público.		
CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS	Fecha de Transición	Fecha de Aplicación	Fecha de Reporte
	Balance de apertura 1/enero/2014	Primer comparativo 31/diciembre/2014	Estados financieros en NIIF 31/diciembre/2015
	✓ Pequeñas empresas y microempresas, a quienes se les autorizará la emisión de estados financieros y revelaciones abreviados.		
	✓ Microempresas que tengan Activos totales excluida la vivienda por un valor máximo de quinientos (500) SMMLV o planta de personal no superior a los (10) trabajadores que no cumplan con los requisitos para ser incluidas en el grupo 2.		

Fuente: Elaboración propia. Basado en ContaPyme(2019).

Perú

Con base a lo escrito por Vásquez, Carril y Pascual (2013)en Perú, las entidades encargadas de dictaminar las normas contables son la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores del Perú – CONASEV-, la Superintendencia de Bancos y Seguros y Administradora de Fondos de Pensiones – SBS- y el Consejo Normativo de Contabilidad. Así mismo, la Ley General de Sociedades menciona que la contabilidad de las empresas se debe llevar a cabo de acuerdo a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA). El Consejo Normativo de Contabilidad, estableció que los PCGA a los que se refiere la Ley General de Sociedades, comprende las Normas Internacionales de Contabilidad –NICs-, así como las normas establecidas por organismos de supervisión. Ahora bien, el 19 de octubre

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

de 2010 mediante la resolución N° 103-2010, se vuelve obligatorio para las empresas reguladas por la CONASEV (ahora Superintendencia de Valores) preparar sus Estados Financieros de acuerdo con las NIIF.

Tabla 4: Plazos para aplicación de NIIF en Perú

Resolución N° 103-2010: Obligatoriedad de aplicación de NIIF a empresas reguladas por CONASEV	
2011	✓ Sociedades emisoras de valores inscritas en el registro público del mercado de valores ✓ Empresas clasificadoras de riesgo ✓ Demás personas jurídicas bajo supervisión de CONASEV
2012	✓ Bolsa de Valores ✓ Instituciones de compensaciones y liquidación de valores ✓ Agentes de intermediación ✓ Sociedades administradoras de fondos mutuos de inversiones en valores ✓ Fondos de inversiones ✓ Sociedades administradoras de fondos de inversiones ✓ Entidades administradoras de fondos colectivos ✓ Sociedades tituladoras
Ley 29720 (2011): Plazos para aplicación de NIIF por entidades no supervisadas por la Superintendencia de Mercado de Valores -SMV-	
2011	Se establece aplicación de NIIF-PYME, su aplicación en este momento no es regulada ni supervisada por alguna institución pertinente
2012	Entidades con ingresos anuales o activos totales sean iguales o mayores a 30.000 unidades impositivas tributarias (UIT)

Fuente: Elaboración propia. Basado en Vásquez, Carril y Pascual (2013); y Molina, Díaz, Capuñay, & Casinelli (2014).

Según Bohórquez (2011), y (Molina, Díaz, Capuñay, & Casinelli, 2014) actualmente en este país han adoptado íntegramente el texto completo de las NIIF emitidas por el IASB a nivel internacional y se están aplicando de manera obligatoria para algunas entidades, al haberse adoptado por la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú y por norma de Gobierno (Ley General de Sociedades). El proceso de aprobación de las NIIF va desde el ente emisor IASB, la junta de decanos de colegios de contadores públicos del Perú integrado por los 25 Colegios del país; el Consejo Normativo de Contabilidad conformado por representantes de entidades gubernamentales de control y supervisión, el cual oficializa y emite un marco legal de obligatoriedad de aplicación de las NIIF.

Argentina

Durante los últimos años, las normas contables han despertado gran interés en el mundo de los negocios. Dando como resultado el estudio, la definición y la emisión de un conjunto de estándares internacionales con propósito general de unificar el len-

guaje contable-financiero alrededor del mundo. En la República de Argentina, entre los años 2000 y 2002 la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas –FACPCE- y los respectivos Consejos Provinciales y de la Capital, aprobaron una actualización de las normas vigentes para armonizarlas con las normas Internacionales de Contabilidad propuestas por el International Accounting Standards Committee –IASC-. No obstante, una nueva resolución emitida por la FACPCE estableció que las NIIF que debían tenerse en cuenta a partir del año 2011, son aquellas emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad –IASB-en la versión oficial, con sus respectivos análisis, comentarios y recomendaciones (Cano, 2010).

Referente a esto, partir de un estudio y actualización de las normas contables de este país, la FACPCE dio a conocer el cronograma que se debería tener en cuenta para implementar las normas contables internacionales. Es así, que mediante la resolución técnica No. 26, emitida el día 20 de marzo de 2009, se establecieron los pasos y procesos a tener en cuenta por las compañías para encaminarse a la adopción de las nuevas normas contables. Así mismo, se determinó que a partir de los estados financieros que se presentaran para el año 2009, que cerraran el ciclo contable de determinadas compañías, estas debían dejar por escrito que se estaba evaluando el impacto del nuevo marco normativo que debía aplicarse en el año 2011.

El 3 de diciembre de 2010 la FACPCE aprobó la Resolución Técnica N° 29, modificando la RT N° 26, en la que se realizó una modificación (entre otras) adicionando la opción de aplicar la NIIF para las PYMES. De tal manera que se estableció que para las entidades no obligadas a la utilización de las NIIF, serían aplicables opcionalmente las NIIF, la NIIF para las PYMES, o las normas contables profesionales emitidas por la FACPCE. Por otra parte, el 27 de marzo de 2015 se aprobó la RT N° 41, modificada en diciembre 2015 por la RT N° 42,

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

en la cual se manifestaron normas de reconocimiento y medición para entidades pequeñas y medianas, de aplicación optativa para estas, y dejar sin efecto las normas admitidas para las PYMES (Rondi, Casal, Gómez, & Galante, 2015).

En referencia a la implementación de NIIF en Argentina se definió que todas las entidades incluidas en la Ley de mercados de capitales de Argentina aplicarían las NIIF de forma obligatoria excepto las entidades que aceptan criterios contables de otros organismos reguladores; y las entidades holding cuyas subsidiarias no estaban permitidas de aplicar NIIF. Por otra parte, con respecto al resto de las entidades emplearían por defecto las normas contables profesionales argentinas tendrían disponible la opción de emplear las NIIF; o las NIIF para PYMES siempre que cumplieran la definición incluida en la sección 1 de la misma.

Como añadidura, Molina, Díaz, Capuñay y Casinelli(2014) señalan que la Administración Federal de Ingresos Públicos -AFIP autoridad tributaria- dispuso que cualquier entidad que prepare sus estados financieros bajo las NIIF deberá conservar su contabilidad bajo PCGA ARG. En este sentido, se responde al propósito de que ese sea el punto de partida para calcular las bases imponibles de los diferentes tributos que deben determinar, declarar y pagar las empresas, encareciendo la estructura administrativa de las entidades que aplican las NIIF.

Brasil

Para Brasil la aplicación de las NIIF se ha llevado a cabo mediante una resolución de la Comisión de Valores Mobiliarios –CVM- a partir del año 2005, esta entidad pública y otras entidades de carácter privadas determinaron que las Normas internacionales de contabilidad emitidas por el IASB debían ser aplicadas por las empresas bajo su jurisdicción (Sierra & López, 2016). En este ámbito, la CVM es un organismo autónomo, vinculado al ministerio de Hacienda ante el cual responde, si bien funciona

independiente a este; con el fin de velar por el buen funcionamiento del mercado bursátil. Entre sus funciones se encuentra definir la organización, funcionamiento y operaciones de las bolsas de valores, así mismo según Ley N° 11.638/07 implementa normas contables y de auditoría de acuerdo con los estándares internacionales IFRS (IIMV, 2019).

Es decir, el CVM establece estándares contables de aplicación obligatoria para las empresas que cotizan en los mercados de valores, puntualizando su alcance a los informes de gestión, los estados financieros, las normas contables y los informes de los auditores independientes; además, ejerce un poder fiscalizador y constata las irregularidades, aplicando multa, suspensiones y/ o incapacidad del profesional para el ejercicio de su cargo. También, existen estos entes privados que cumplen funciones relacionadas al anterior, como es el caso del Consejo Federal de Contabilidad –CFC, el cual elabora resoluciones sobre principios y normas contables y fiscaliza el ejercicio de la profesión contable, teniendo el respaldo autoridades públicas. El IBRACON, que emite pronunciamientos contables de aplicación obligatoria para sus miembros, que sirven como base para la creación de principios, normas, estándares, criterios contables y de auditorías (Gracia-Sarubbi, Rodríguez-López, & San Juan-Pajares, 2014). Y otras agencias reguladoras de la actividad económica, como el Banco Central de Brasil -BCB- y la Superintendencia de Seguros Privados.

Según lo expuesto por estos mismos, es a partir de la Ley 11638/2007 que:

Se sustituyó el estado de orígenes y aplicaciones de recursos por el estado de flujo de caja

Se introdujeron nuevos grupos de cuentas, como la cuenta de bienes intangibles (en el activo permanente), la cual representa parte esencial en el capital de la empresa

Se le dio obligatoriedad a la contratación de expertos contables en todas las entidades públicas, relacionadas al proceso de estandarización

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

Los estados financieros se debían realizar de tal forma que reflejaran la situación patrimonial de la empresa. Realizando un balance patrimonial; un estado de pérdidas y ganancias acumuladas; un estado de flujos de caja; y un estado de valor añadido, siendo este último obligatorio para las sociedades de capital abierto.

El plan de cuentas para cada empresa es creado por el representante de la misma según sus necesidades.

Paraguay

Los estándares internacionales NIIF pueden conllevar interesantes beneficios económico-financieros para las empresas y por consiguiente para los países que las apliquen. Mas sin embargo, esto requiere una gran movilización de recursos humanos, económicos, tecnológicos, u otros. Es así, que países con economías emergentes como Paraguay requieren realizar esfuerzos mayores para obtener el bien común que se espera, oportunidades en la economía internacional.

Actualmente, y desde el año 1916 el órgano emisor de normas profesionales es el Consejo de Contadores Públicos del Paraguay cuyos objetivos abarcan desde proponer que el ejercicio de la profesión se ajuste a Normas de Ética Profesional, así como que el ejercicio contable se ajuste a los principios y normas técnico-contables generalmente aceptadas (Colegio de Contadores del Paraguay, 2019); El CCP anunció en 2010 que todas las empresas, excepto las PYME, iniciarían la adopción hacia las NIIF a partir del año 2011. Sin embargo, la fecha de inicio se postergó al 2012. Es así, que este fue el primer organismo en adoptar el estándar internacional NIIF, seguido por empresas financieras y bancarias. De igual modo, el CCP anunció en 2011 que las NIIF para PYMES se empezarían a utilizar en 2012. No obstante, para este grupo de empresas las principales limitantes para aplicar las NIIF para PYME, son la falta de expertos en relación al tema, la limitada tecnología en el país y el costo de con-

versión (Vásquez, Carril, & Pascual, 2013).

Uruguay

Uruguay tiene un largo historial en búsqueda de la armonización de las normas contables locales con los estándares IFRS, es así que se han establecido y descartado criterios respecto al tema desde el año 1991. En los últimos años, se ha llevado a cabo una discusión de ámbitos internacionales con relación a si es necesario y conveniente que todas las compañías (sin importar su tamaño) deban acogerse a dichos estándares. Como consecuencia de esto el ente IASB estudio y emitió las NIIF para PYMES (DCA, 2015). En este país, la profesión contable ha propiciado la adopción de los estándares internacionales a través del Colegio de Contadores Economistas y Administradores de Uruguay mediante la emisión de normas profesionales dictaminadas por el organismo regulador de la misma, normas legales, leyes, decretos y pronunciamientos.

Aproximación a su proceso de convergencia según Ramírez-Cacho(2016) :

Resolución 90/1991: Mediante esta se creó la Comisión Permanente de Normas Contables Adecuadas, cuyas funciones eran estudiar las NIIF a las cuales se ajustaran los estados financieros de las entidades comerciales; elaborar proyectos de reglamentación; difundir las NIIF y asesorar al respecto

En el año 2004: El poder ejecutivo aprobó las NCA de aplicación obligatoria, cumpliendo estas con los estándares emitidos por IASB y se aplicaran a todas las empresas sin importar su tamaño

Entre 2005 y 2009: Funcionó el Proyecto de Convergencia apoyado por el Banco Internacional de Desarrollo –BID-

Decreto 266/2007: Actualiza las NIIF vigentes a julio de 2007, siendo vigente hasta hoy

En el año 2009: Se añadió el concepto de "emisores de estados contables de menor importancia relativa,

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

queriendo aplicar un régimen simplificado de normas contables (PYMES)

No fue sino a finales de 2014: Se adoptó la NIIF para PYMES del IASB de manera obligatoria

CONCLUSIONES

De la relatoría descriptiva se concluye que los países que integran este bloque de desarrollo económico se han sumido a la aplicación del estándar NIIF-IFRS para migrar de su sistema contable tradicional que genera informes para la toma de decisiones puntuales a la aplicación del estándar NIIF para la generación de información financiera que atiende a las características cualitativas que garantizan la información de calidad, por revelar la imagen fiel de los negocios con intenciones de competir en los mercados mundiales y a la vez atraer inversionistas potenciales.

BIBLIOGRAFÍA

Ariza, C., & Salazar, N. (2015). Principales acciones de las entidades de control y vigilancia de Colombia en comparación con Ecuador frente al proceso de convergencia hacia las NIIF. Bogotá D.C, Colombia: Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.

Bautista, M., Buitrago, C., & Vanegas, R. (2016). Razones por las que países como Chile y México adoptaron NIIF plenas y/o NIIF para PYMES y visualización en Colombia. Bogotá DC, Colombia: Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.

Bohórquez, J. (Noviembre de 2011). Adopción de normas internacionales de contabilidad en países de Suramérica. *Económicas CUC*, 32(1), 129-142. Recuperado el 21 de Septiembre de 2019

Cancillería de Colombia. (2019). Cancillería de

Colombia. Obtenido de <https://www.cancilleria.gov.co>

Cano, A. (2010). Experiencias de algunos países Latinoamericanos en torno a la estandarización contable internacional. *Sistema de Información Científica Redalyc- Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 6(1), 40-55.

Chopra, V., & Saint, S. (24 de Enero de 2016). El Financiero. (M. Artavia, Productor) Obtenido de Gerencia: <https://www.elfinancierocr.com/gerencia/por-que-su-empresa-debe-adoptar-las-niif/EWIUU6KA4BGABC6YYKARDXIUSQ/story/>

CIAT. (Diciembre de 2012). Aplicación de las normas internacionales de información financiera (NIIF) y su impacto en el ámbito de la Administración Tributaria. América Latina: Dirección de estudios e investigaciones tributarias.

ContaPyme. (2019). ContaPyme. Obtenido de <https://www.contapyme.com/niif-informacion>

DCA. (13 de Diciembre de 2015). DCA Servicios Profesionales. Recuperado el 13 de Septiembre de 2019, de <https://www.dca.com.uy/2015/12/13/normas-contables-adecuadas-en-uruguay-recientes-modificaciones-2/>

Dinero. (12 de Diciembre de 2014). Revista Dinero. Obtenido de PUBLICACIONES SEMANA S.A.: <https://www.dinero.com/economia/articulo/implementacion-niif-colombia/204032>

Fernández, Y., Fernández, M., & Olmedillas, B. (2007). Impacto de las NIIF sobre información financiera de las empresas energéticas. (U. d. Rioja, Ed.) *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*, 599-615.

Fuentes, H., Castiblanco, Y., & Ramírez, M. (2011). Formulación de las NIF en México: referente de convergencia a NIIF. *Cuadernos de administración*, 27(45).

Gerencie.com. (27 de Mayo de 2014). Geren-

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

cie.com. Recuperado el 18 de Septiembre de 2019, de <https://www.gerencie.com/que-es-la-iasb.html>

Gil, J. J. (2009). Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF/IFRS) en América Latina: el plan de Argentina. *Revista Internacional LEGIS de Contabilidad Y Auditoria* N°:38, 13-66.

Gracia-Sarubbi, F., Rodríguez-López, Á., & San Juan-Pajares, C. (2014). Evolución del proceso de armonización contable en España y Brasil en el período 1973-2013. 15(38), 397-425. Bogotá, Colombia. Recuperado el 23 de Septiembre de 2019, de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v15n38/v15n38a03.pdf>

Hernandez-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativas, cualitativas y mixta*. 2 Edición. Ciudad de México: Mc Graw Hill Education.

Hurtado, J. (2015). *El proyecto de investigación. Comprensión holística de la metodología y la investigación*. 8 Edición. Caracas, Venezuela : Ediciones Quirón. Recuperado el 28 de Agosto de 2019

IAS PLUS. (2019). Los IFRS en su bolsillo. Deloitte. Recuperado el 18 de Septiembre de 2019, de <file:///C:/Users/HECTOR/Downloads/IFRS%20Bolsillo%202019.pdf>

IIMV. (23 de Septiembre de 2019). Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores. Obtenido de <https://www.iimv.org/>

Lang, V. (12 de Marzo de 2015). *Gestion Polis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/regulacion-contable-armonizacion-y-normas-internacionales-de-contabilidad-ante-la-globalizacion/>

Martinez, D., Garcia, C., & Avila, L. (2017). Impacto de las normas internacionales de informacion financiera en las entidades del sector solidario colombiano. Caso fondo de empleados. En *Gerencia Libre* (Vol. 3, págs. 86-94). Recuperado el 20 de Septiembre de 2019

MercoFinanzas. (2019). MercoFinanzas.com. Obtenido de <https://www.mercofinanzas.com/%C2%BFque-es-el-fasb/>

MERCOSUR. (2019). MERCOSUR. Obtenido de <https://www.mercosur.int>

Ministerio de relaciones exteriores y culto. (25 de Julio de 2018). Ministerio de relaciones exteriores y culto. Recuperado el 18 de Septiembre de 2019, de República de Argentina: <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/comunicados/el-mercosur-y-la-alianza-del-pacifico-profundizan-su-integracion>

Molina, R., Díaz, O., Capuñay, J., & Casinelli, H. (2014). El proceso de convergencia con las Normas Internacionales de Información Financiera en España, Perú y Argentina. En *Contabilidad y Negocios* (Vol. 9, págs. 5-26).

Moncayo, C. (10 de Noviembre de 2016). INCP. Obtenido de Instituto nacional de contadores publicos : <https://www.incp.org.co/presidente-del-ifrs-habla-de-peru-latinoamerica-y-las-niif/>

Moraga, H. (08 de Mayo de 2015). Convergencia de las IFRS en Chile. Portal IFRS. Recuperado el 20 de Septiembre de 2019

Olave, J. (27 de Febrero de 2013). Portafolio. Obtenido de <https://www.portafolio.co/opinion/juan-carlos-olave/adopcion-niif-colombia-76182>

Orobio, A., Rodriguez, E., & Acosta, J. (2018). Análisis del impacto de implementación de las normas internacionales de información financiera (NIIF) en el sector industrial de Bogotá para PY-MEs. *Cuadernos de Contabilidad*, 19(48). doi:<https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc19-48.aiin>

Palavecinos, B., & Garrido, C. (2006). La convergencia a las normas internacionales de informacion financiera en Chile. 4. Pontificia Universidad Catolica de Valparaíso-Universidad de Magallanes. Recuperado el 20 de Septiembre de 2019

Parada, J. (30 de Julio de 2015). INCP. Obtenido de Instituto nacional de contadores publicos de Colom-

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICADAS POR INTEGRANTES DE MERCOSUR-ALIANZA DEL PACÍFICO

bia: <https://www.incp.org.co/la-importancia-de-las-normas-internacionales-de-informacion-financiera/>

Presidente de la república de Colombia. (1993). Decreto número 2649 de 1993. Colombia .

Ramírez, S. (2016). El proceso iberoamericano de convergencia con las IFRS. Mexico: Competitive Press, S.A. de C.V.

Ramírez, S. (2016). El proceso iberoamericano de convergencia con las IFRS. México DC: Competitive Press, S.A. de C.V.

Revista MyM. (19 de Junio de 2015). NIIF: Mejores prácticas contables y financieras. Revista MyM. Recuperado el 20 de Septiembre de 2019, de <https://revista-mm.com/blog/administracion/niif-mejores-practicas-contables-financieras/>

Rondi, G., Casal, M., Gómez, M., & Galante, M. (2015). Consideraciones sobre la aplicación por primera vez de la NIIF para las PYMES en entes pequeños y medianos de la Argentina. En F. d. Plata (Ed.), Escritos contables y de administración (Vol. 6, págs. 45-84). Grupo Investigaciones Contables (GIC). Recuperado el 21 de Septiembre de 2019

Sierra, E., & López, L. (2016). LA CONVERGENCIA CONTABLE INTERNACIONAL EN ALGUNOS PAÍSES. Bogota, Colombia. Obtenido de <http://www.unilibre.edu.co/bogota/pdfs/2016/ponencias/9.pdf>

Vásquez, N., Carril, M., & Pascual, M. (19 de Diciembre de 2013). ESTADO ACTUAL DE LATINOAMÉRICA EN RELACIÓN A SU PROCESO DE ADOPCIÓN DE LAS NIIF. Contabilidad y Auditoría Investigaciones en Teoría Contable. México.

Artículo 3

3

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

MAICAO: A TRANSBOUNDARY CITY ON THE COLOMBO-VENEZUELAN BORDER

Autor: Luis J. González Oquendo (1)

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo analizar a Maicao como un caso de metrópolis transfronteriza en la frontera colombo-venezolana. Fundada en la década de 1920, su historia está marcada por los flujos comerciales entre ambos países que le ha permitido que —a diferencia del sistema urbano binacional surgido entre Cúcuta y San Antonio del Táchira— la ciudad guajira se constituya en una metrópolis transfronteriza con influencia económica sobre una red de ciudades tanto de la Región Caribe de Colombia como la Región Zuliana en Venezuela que incluso la superan en términos económicos y demográficos. El análisis se realizó utilizando un método no obstructivo de revisión documental y análisis de estadísticas previas. Se concluye que la influencia económica sobre la red urbana se debe al desarrollo de dinámicas económicas transfronterizas que abarcan desde la economía formal hasta la economía en la sombra, pasando incluso por la economía criminal. Cualquier iniciativa o decisión económica en la zona ha de considerar esta primacía económica.

Palabras claves: Desarrollo urbano transfronterizo, dinámica económica transfronteriza, Maicao, transitismo.

ABSTRACT

The present work aims to analyze Maicao as a case of a cross-border metropolis on the Colombian-Venezuelan border. Founded in the 1920s, its history is marked by the commercial flows between the two countries that have allowed it - unlike the binational urban system that emerged between Cúcuta and San Antonio del Táchira - the city of Guajira to become a cross-border metropolis with influence economic over a network of cities in both the Caribbean Region of Colombia and the Zuliana Region in Venezuela that even surpass it in economic and demographic terms. The analysis was carried out using a non-obstructive method of documentary review and analysis of previous statistics. It is concluded that the economic influence on the urban network is due to the development of cross-border economic dynamics that range from the formal economy to the shadow economy, including the criminal economy. Any initiative or economic decision in the area must consider this economic primacy.

Keywords: Cross-border Urban Development, Cross-border Economic Dynamics, Maicao, Transitism.

Autor: (1) Sociólogo, Magister Scientiarum en Desarrollo Social, Magister en Ciencia Política, DEA en Gobernabilidad y Gerencia Política, DEA en Ciencia Política, Diplomado en Emprendimiento e Innovación Empresarial, Doctor en Ciencias Humanas. Investigador adscrito al Centro de Estudios Sociológicos y Antropológicos de la Universidad del Zulia [Maracaibo, Venezuela]. C-electrónico: luis_gonzalez@fces.luz.edu.ve

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

INTRODUCCIÓN

En el actual mundo globalizado, las dinámicas sociales fronterizas son un fenómeno de investigación y de políticas públicas de gran relevancia. La circulación tanto de bienes y servicios como de personas a través de límites político-nacionales han venido a ser cada vez más intensos, teniendo efectos que superan ya lo económico, pasando a generar dinámicas sociales y políticas con resonancia tanto local como global. Esto significa el desarrollo de espacios transfronterizos, territorios cuyas lógicas de funcionamiento dependen de procesos que se combinan a escalas múltiples (Giband y Ruffi, 2018).

En el marco de las dinámicas sociales fronterizas, ha aparecido –como parte de la construcción de la nueva territorialidad resultante– el fenómeno de la constitución de las ciudades transfronterizas.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar cómo Maicao es un caso de metrópolis transfronteriza en la frontera colombo-venezolana. En este sentido se considera –desde un punto de vista sociohistórico– como esta ciudad se ha convertido en el marco de las dinámicas de flujo tanto económicas como sociales en un punto de intersección clave en la frontera norte de ambos países.

El presente trabajo forma parte de los resultados del esfuerzo de investigación desarrollado en el Programa «Cambio Social», adscrito al Centro de Estudios Sociológicos y Antropológicos [CESA] de la Universidad del Zulia. El constante trabajo académico del autor en ambos lados de la frontera colombo-venezolana ha generado un interés tanto personal como intelectual en el tema. La experiencia ha llevado a que en el Programa de Investigación se señale que el abordaje analítico del cambio social en la región zuliana ha adolecido de la consideración del impacto de la Región Caribe de Colombia y la dinámica fronteriza. Estos pueden considerarse –a todas luces– como puntos ciegos en los análisis de gran parte de las dinámicas sociales del estado Zulia. De

hecho, tiende a prevalecer el enfoque geoestratégico.

CIUDAD TRANSFRONTERIZA: UN FENÓMENO PARTICULAR

El fenómeno de la transterritorialidad se manifiesta de manera global en distintas conurbaciones urbanas. En todo el mundo se observa la aparición de complejos de ciudades en las fronteras nacionales en todos los continentes. Nada más en América Latina, hay ya más de cuarenta y tres en toda la región, sin contar a Colombia que tiene quince casos en sus fronteras terrestres y México que posee trece en su frontera con Estados Unidos (Bitar Ramírez, 2014). La emergencia de este fenómeno ha llevado a que la discusión sobre su naturaleza haya planteado la necesidad de conceptos que permitan abordarlo analíticamente.

Diversos han sido los conceptos planteados para describir esta situación: ciudades binacionales [Nicole Ehlers, JanBuursink], región binacional [Charles Gildersleeve, Jorge Bustamante], sistemas transfronterizos [Tito Alegría], sistemas metropolitanos binacionales [Alberto Urdaneta, Jorge Bitar Ramírez], redes urbanas transfronterizas [Mario Valero], complejos urbanos transfronterizos [Haroldo Dilla] y metrópolis transfronterizas [Lawrence Herzog] (Bitar Ramírez, 2014; Mosquera Tellez y Bitar Ramírez, s/f). A pesar de las diferencias entre estos términos, todos parten de dos supuestos.

El primer supuesto compartido por estos conceptos tiene que ver con la existencia de agregados urbanos resultante de la articulación de diversos centros poblados más allá de límites fronterizos. A este rasgo esencial se le ha denominado «transterritorialidad». No se trata de que las fronteras sean porosas, filtraciones por donde se escapan los intercambios. La transterritorialidad se refiere a que las identidades, configuraciones e interrelaciones son de frontera abierta (Valero, 2008).

El segundo supuesto parte de la contigüidad de los

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

espacios urbanos, los cuales, por aglomeración, constituyen ciudades binacionales, metrópolis transfronterizas, conglomerados trans territoriales, ciudades gemelas, etc. En realidad, la transterritorialidad no tienen por qué limitarse a la existencia de ciudades contiguas, pudiendo pasar dinámicas de articulación de origen/destino de diversos intereses intersectoriales derivados de distintas exigencias y necesidades, algunas locales, otras regionales y nacionales, pudiendo ser incluso de carácter global. Para ello, existen múltiples canales de comunicación y se consolidan flujos y redes fortalecedoras de las dinámicas de relaciones e interdependencia binacional (Valero, 2008).

MAICAO EN EL CONTEXTO DE LA DINÁMICA FRONTERIZA

La frontera colombo venezolana tiene una longitud de 2.219 kilómetros, extendiéndose desde Castilletes en la Península de la Guajira hasta el Piedra del Cocuy, en la zona de la región amazónica en la que converge la frontera de los dos países con la de Brasil. Está comprendida por siete departamentos de Colombia [La Guajira, Cesar, Norte de Santander, Boyacá, Arauca, Vichada y Guainía] y cuatro estados de Venezuela [Zulia, Táchira, Apure y Amazonas].

Las fronteras no son homogéneas en lo físico, económico, político, cultural, presentando zonas con particularidades que deben ser tomadas en cuenta al momento de plantear políticas y acciones. En este sentido, plantea cinco ámbitos territoriales a lo largo de la frontera colombo-venezolana: Guajira, Cesar-Perijá-Sur del Lago de Maracaibo, Táchira-Norte de Santander, Apure-Arauca, y Amazonas-Vichada-Guainía [ver Ilustración 1]. De todos éstos ámbitos, Táchira-Norte de Santander es el más desarrollado y dinámico, no sólo entre los dos países sino en toda América del Sur (Urdaneta, 1999-2000).



Ilustración 1. Ámbitos territoriales fronterizos en la frontera colombo-venezolana. Fuente: elaboración propia a partir de Google Maps y Urdaneta (1999-2000).

El ámbito territorial fronterizo Táchira-Norte de Santander y su sistema metropolitano binacional ha sido objeto de interés y un esfuerzo de investigación significativo (Bitar Ramírez J. , 2012; Bitar Ramírez J. B., 2014; Mosquera Tellez y Bitar Ramírez, s/f; Valero, 2008), lo que no se ha observado con los otros ámbitos territoriales. Tres elementos clave lesdiferencian. Primero, el intenso flujo comercial de bienes y servicios binacional: por allí circula el 80% de la relación comercial entre los dos países]. Segundo, este flujo conecta además a Venezuela –a través de Colombia- con América del Sur. Tercero, la progresiva conformación de un gran sistema metropolitano binacional que se extiende desde San Cristóbal [estado Táchira, Venezuela] hasta Cúcuta [departamento de Norte de Santander, Colombia] que incorpora a varios núcleos urbanos de ambos países y ha terminado en la consolidación de un enorme mercado laboral que alcanzó decenas de miles de trabajadores, sin contar la existencia de múltiples vías carreteras que soportan todo este movimiento comercial y humano (Urdaneta, 1999-2000). Sin embargo, esto no justifica que los otros ámbitos territoriales hayan sido objeto de tanto desinterés. En el presente trabajo, se enfocará el análisis en el ámbito territorial fronterizo de La Guajira.

El ámbito territorial de la Guajira es una porción territorial está ubicado en la zona norte de ambos países, correspondiendo a la península de La Guajira, tierra árida, semidesértica. Espacio histórico de contacto humano y nutrido intercambio comercial entre Colombia y Venezuela desde antes la coloni-

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

zación hispana, tiene hoy como eje fundamental la Troncal del Caribe, vía que se extiende desde Maracaibo y hasta Turbo, casi en la frontera con Panamá, pasando por las principales ciudades del Caribe colombiano. La zona de contacto fronterizo inmediato coloca frente a frente a tres municipios del estado venezolano del Zulia [Guajira, Mara, Jesús Enrique Lossada] con tres municipios del departamento colombiano de La Guajira [Uribia, Maicao, Hatonuevo]. Aunque rica en recursos naturales, sin embargo, la población cuenta con escasos medios de subsistencia, lo que la lleva a tener bajos niveles de calidad de vida. Tiene graves problemas de infraestructura y servicios públicos, en especial, agua potable. Su población, aunque étnicamente diversa, presenta la presencia del pueblo indígena Wayuu, uno de los más numerosos y con mayor persistencia de América Latina. En los municipios de nutrida población wayuu, la población no está concentrada sino dispersa en un enorme territorio en las llamadas rancherías (Urdaneta, 1999-2000).

Maicao está en una ubicación socioespacial fronteriza diferente a Cúcuta. Mientras la capital nortesantandereana forma parte del área de entrada del principal flujo comercial binacional y espacio tránsito que incluso termina conectando a las capitales de ambos países, la ciudad guajira pareciera se encuentra en un marco periférico. Esto debe reconsiderarse en otra perspectiva.

Maicao es un centro poblado que viene a ser la cabecera de un municipio con una población proyectada para 2019 de 166.603 habitantes (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, 2010). En términos poblacionales, supera a casi todos los municipios de la zona de contacto fronterizo inmediato [con excepción de Uribia y Mara]. Sin embargo, presenta una posición geográfica privilegiada: único punto legal de tránsito con vía en la zona a través de los puestos fronterizos ubicados en Paraguachón [conocido en ambos países como «la raya»], se convierte en zona de tránsito que concentra y redistribuye los flujos comercia-

les en una red que tiene nodos que se conectan hacia otros territorios nacionales e internacionales: hacia el norte de la península, con salida al exterior [Manaure, Uribia]; hacia Riohacha, pasando de allí hacia el eje de ciudades caribeñas de Colombia que se extiende hasta Turbo; atravesando una secuencia de poblados desde Albania, se extiende hasta Valledupar y –desde allí– hasta Norte de Santander y el interior de Colombia; del lado venezolano, tomando como nodos de tránsito a Paraguaipoa, Sinamaica y San Rafael del Moján, se extiende hasta Maracaibo, capital del estado más poblado de Venezuela y segunda ciudad del país, punto desde donde puede proyectarse por carretera hacia el resto de Venezuela [ver Ilustración 2]

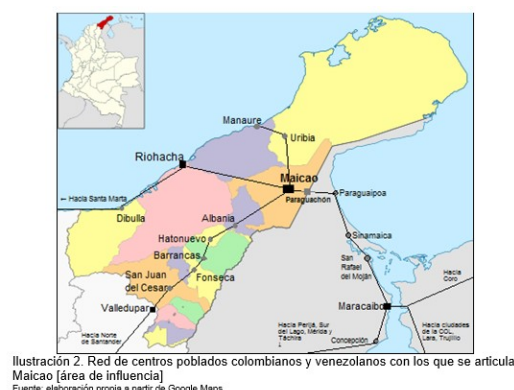


Ilustración 2. Red de centros poblados colombianos y venezolanos con los que se articula Maicao [área de influencia]
Fuente: elaboración propia a partir de Google Maps.

Maicao está a 1.100 kilómetros de Bogotá, la capital colombiana. Sin embargo, está a 20 kilómetros de la frontera colombo-venezolana. Con respecto a otras ciudades colombianas, está a 76 kilómetros de Riohacha, 179 kilómetros de Valledupar, 248 kilómetros de Santa Marta y 345 kilómetros de Barranquilla. El trayecto a la frontera colombo-venezolana o «la raya» en Paraguachón es bastante corto [apenas 12kilómetros]. Con respecto a las ciudades venezolanas, se encuentra a 47 kilómetros de Paraguaipoa, 64 kilómetros de Sinamaica, 85 kilómetros de San Rafael del Moján y 130 kilómetros de Maracaibo, la capital del estado Zulia. Como se puede ver, salvo en el caso de Riohacha, los centros poblados más importantes cercanos a Maicao son venezolanos, lo que facilitaría –en principio– las rela-

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

ciones de contacto. De hecho, si se consideran a Cabimas y Ciudad Ojeda –segunda y tercera ciudad más importantes del Zulia, ubicadas en la zona petrolera- la primera se encuentra a una posición equidistante a Valledupar [178 kilómetros] y la segunda [208 kilómetros] estaría más cerca incluso que la capital del Magdalena.

MAICAO: INSTALACIÓN Y DESARROLLO DE UN POBLADO FRONTERIZO

¿Cómo fue posible que Maicao lograra instalarse y desarrollarse como una ciudad transfronteriza en un espacio natural tan agreste? La instalación de un poblado implica un acto de voluntad que no necesariamente tiene por qué llegar a consolidarse y estabilizarse en el tiempo. El desarrollo urbano alude a la proyección espacial de una estructura social y productiva, es decir, la base-físico material que sirve de marco y es –a su vez- determinante del complejo de relaciones que tienen lugar en un momento histórico dado entre los distintos agentes sociales en una formación social determinada [lo social, lo cultural, lo económico, lo político]. Lo urbano –la ciudad- se particulariza al vincularla con un locus urbano reconocible, con la función de este dentro del sistema de ciudades al que pertenece y a la posición que ocupa dentro de la estructura global de producción e intercambio (Echeverría Villalobos y Chourio González, 2001). Esto sólo puede ser comprendido en términos sociohistóricos.

En el actual territorio de Maicao existía población de diferentes pueblos originarios [Cocina, Canopane, Makuira, Añú] aunque –en el tiempo- terminó imponiendo el pueblo Wayuu. No sería hasta la década de 1920 cuando se establecería la población mestiza y –mucho después- la inmigración extranjera. El poblamiento legal de Maicao ha sido señalado como el 27 de junio de 1927 cuando el coronel Rodolfo Moralesy Tomás Curvelo Iguarán, miembros del Resguardo de Rentas del Magdalena, acompañados de otros militares y familias de Río

Hacha, se establecieron en la zona. En su informe anual, el Ministerio de Gobierno de Colombia (1926) señaló que era necesario trasladar una guarnición militar de catorce hombres que estaba destacada en Carraipía a Maicao ya que éste era un “... punto cercano de la frontera, el cual constituye paso obligado de los vehículos que transitan entre Colombia y Venezuela...” Se observa un esfuerzo de consolidación de la autoridad y el control del Estado colombiano en la zona. Para el momento del poblamiento legal, ya Maicao se había convertido en destino de migraciones indígenas que escapaban de las sequías que asolaron a La Guajira desde la década anterior. Maicao era un espacio considerado privilegiado por su cercanía a la serranía de Perijá y a los ríos Carraipía, Paraguachón y Ranchería (González-Plaza, 2008).

Para el momento de su poblamiento legal, Maicao era parte de la Comisaría Especial de La Guajira, entidad territorial fundada en 1911 con los territorios poblados por el pueblo Wayuu. Lo que hasta entonces era un lugar de paso comercial se convirtió rápidamente en un centro de compra y venta de ganado, queso, carne y pieles, agregándose luego el comercio de licores y tabaco (González-Plaza, 2008). La Ley 28 del 23 de noviembre de 1929 declaró a Maicao como cabecera del municipio del Sur, Comisaría Especial conformada entonces por los corregimientos de Carraipía y Soldado. Esto convertía a Maicao en sede de un Alcalde (Congreso de Colombia, 1929). Debido a que para 1932 tenía veinte rancherías, “... casi todas de bastante importancia...” y por su ubicación en el centro del territorio, el Ministerio de Gobernación señaló la necesidad de trasladar la capital de la Comisaría Especial de la Guajira a Maicao (Ministro de Industrias y Trabajo de Colombia, 1932). Aunque este traslado se concretó fue a Uribia, fundada en 1935, quedó demostrada la relevancia de Maicao ya para entonces. En 1936, Maicao fue declarada «puerto libre terrestre» y elevada a Municipio en 1955 (Kline, 2012; Ruiz Pérez, 2013).

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

MAICAO: VARIACIONES SOCIODEMOGRÁFICAS Y PRIMACÍA POBLACIONAL

El crecimiento poblacional de Maicao fue progresivo y acelerado. La guarnición inicial que fundó Maicao estaba constituida –al menos– por catorce hombres (Ministerio de Gobierno de Colombia, 1926), a los que se ha de agregar –al menos– familiares que posiblemente les acompañaban además de funcionarios del Resguardo de Rentas, a los que habría que agregar los indígenas ya establecidos en la zona. Para 1938, el centro poblado contaba ya con una veintena de casas y 144 personas. Para 1940, el número de pobladores se elevó a cerca de 500 personas, doblando esta cantidad apenas cinco años después. Para 1955, Maicao era pueblo semi-urbano con diez calles y diez carreteras y cerca de 5.000 habitantes (González-Plaza, 2008). Para 1984, Maicao ya tenía 29.700 habitantes (Fernández Manjarrez et al., 1987). El Censo de 2005 estableció que la población municipal era de 123.768 habitantes, distribuidos en 85.112 [68,76%] en la cabecera municipal y 38.656 [31,23%] en el resto del territorio. En proyecciones del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (2010), se estimaba que para 2010, el municipio Maicao llegaría a 141.917 habitantes, 97.109 [68,42%] para la cabecera municipal y 44.808 [31,57%] en el resto del territorio. Para 2019, la población municipal de Maicao debería llegar a 166.603 personas, de las cuales 115.925 [69,58%] debían residir en la cabecera municipal.

En términos absolutos, Maicao no tiene la cantidad de habitantes que le permita ser considerada como la gran ciudad en el ámbito territorial fronterizo de La Guajira. En la red de centros poblados en la que se articula, la superan en número de habitantes Riohacha [capital departamental, 296.047 hab.] y Uribia [198.890 hab.] en el lado colombiano mientras que los municipios del área metropolitana de Maracaibo [2.365.461 hab.], San Rafael del Moján

[228.416 hab.], Cabimas [308.465 hab.] y Lagunillas [225.745 hab.] del lado venezolano. Incluso la tasa de crecimiento poblacional de Maicao indica una tendencia a decrecer: en las estimaciones, ha pasado de 2,35% en el bienio 2010-2011 a 1,33% en 2018-2019 (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, 2010; Instituto Nacional de Estadísticas, 2011). Pero es necesaria la observación de otros detalles que permitan hacer inferencias relevantes.

Primero, aunque la tasa de crecimiento poblacional es decreciente, sin embargo, tal crecimiento poblacional plantea un contexto de mercado importante para la actividad económica comercial de la ciudad. Además de los centros poblados cercanos, es importante resaltar que la dinámica de circulación de bienes y servicios incluye importantes centros urbanos colombianos [Santa Marta, Barranquilla y Cartagena al oeste, Valledupar al sur] y venezolanos [Maracaibo, Zona petrolera del Zulia].

En segundo lugar, aunque en términos absolutos la población de Maicao no es la mayor, su índice de primacía poblacional municipal es el más elevado entre los poblados más cercanos del sistema de ciudades, con tendencia a mantenerse [ver Gráfico 1]. Esto indica que la primacía poblacional municipal coloca a Maicao en una posición importante del lado colombiano.

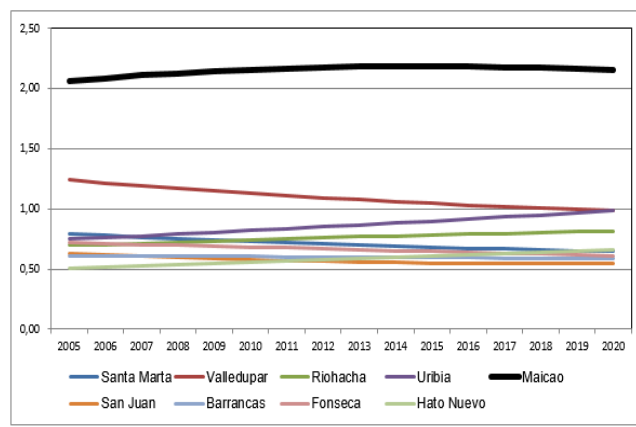


Gráfico 1. Índice de primacía poblacional municipal (2005-2020)

Fuente: elaboración propia a partir de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2010).

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

MAICAO Y SUS DINÁMICAS COMERCIALES

La existencia de Maicao ha estado asociada al comercio. Se creó como resguardo de rentas para el control de tráfico de bienes. Se convirtió en un centro de compra y venta de ganado, queso, carne y pieles, agregándose luego el comercio de licores y tabaco. En 1936 fue declarada «puerto libre terrestre». A comienzos de la década de 1940, un sacerdote católico en la zona señaló en sus memorias que Maicao era “... la población guajira donde hay más movimiento de dinero en operaciones comerciales”(Jose Agustín de Barranquilla, 1946). En 1965, se instalaron en Maicao un grupo de comerciantes provenientes del Puerto Libre de San Andrés, aprobado en 1953 pero legislado en 1959. Llegaron comprando todo e instalando negocios de tal modo que llevaron la dinámica comercial a otro nivel. Para comienzos de la década de 1980 se reafirmó que la economía fronteriza por Maicao es netamente mercantil, ayudada por el fácil acceso a mercancías provenientes de otros lugares de Colombia, Venezuela y el resto del mundo. Maicao forma parte hoy de la «Zona de Régimen Aduanero Especial de Maicao, Uribe y Manaure», una de las tres que existen en el país [junto a Urabá y Tumaco]. Esto es posible a partir de la existencia de una importante red de puertos [Puerto Estrella, Portete, Bolívar, Bahía Honda] así como la zona franca de La Guajira. Esta zona tiene la particularidad de establecer parámetros especiales de tributación para la población Wayuu (Fernández Manjarrez et al, 1987; González-Plaza, 2008; Manchola Varón, 2008; Prieto, 1991).

El peso de Maicao en las importaciones colombianas es fundamental. La Administración de Aduana que mayor porcentaje de importaciones a las zonas de regulación especial tuvo a nivel nacional fue Maicao, un promedio anual de 64% entre 2005 y 2007, fundamentalmente licores, aparatos de televisión, proyectores, calzados y cigarrillos de suela. Con respecto a los recaudos de tributo de aduana, la

Administración de Maicao fue también la de mayor participación a nivel nacional: 53,5% en promedio entre 2005 y 2007 (Manchola Varón, 2008).

Un factor clave que reforzó la especialización comercial de las ciudades colombianas en la frontera —no sólo de Maicao— fue el diferencial cambiario con Venezuela. Desde inicios de la década de 1960, la conversión cambiaria se estableció en 4,54 bolívares por cada dólar, permaneciendo entre 1973 y 1983 un cambio fijo de 4,30 bolívares por dólar. Durante todo ese tiempo, el bolívar fue una moneda fuerte, el peso colombiano —por el contrario— se devaluó: el dólar se cotizaba para 1960 en 6,6 pesos por dólar, alcanzando en 1983 el valor de 79,5 pesos. En términos bilaterales, mientras un bolívar se cambió a 1,5 pesos en 1960, durante la década de 1980, el promedio fue de 15 pesos (Valero, 2008). Los desequilibrios económicos de Venezuela a partir de 1983 afectaron la actividad comercial fronteriza. Si la devaluación del bolívar fue progresiva, el peso terminó apreciándose. De hecho, la primera vez que el peso llegó a valer más que el bolívar fue en 2003. Esto no significa que Venezuela fuera la principal fuente de importaciones. Para mediados de la década de 1980, el 40,1% de las mercancías provenían del resto del mundo, el 38,7% del resto de Colombia y el 4,21% de Venezuela. Para 2007, sólo el 1,82% de las importaciones a las zonas de regulación aduanera especial provenían de Venezuela (Fernández Manjarrez et al, 1987; Manchola Varón, 2008).

Si el flujo de importación con Venezuela es mínimo, ¿con qué se alimenta la dinámica comercial binacional? Una primera forma que toma la actividad comercial maicaera es a través de la constitución de mercados de consumo mediante la comercialización de bienes. Dependiendo de la tasa de cambio, Maicao —así como también lo ha sido Cúcuta— se ha convertido en sitio de compras para ciudadanos venezolanos que aprovechan el diferencial favorable. En los últimos años, producto de la crisis venezolana, las ciudades colombianas se han visto

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

como sitios de provisión de bienes de primera necesidad [en especial, alimentos]. Una segunda forma tiene que ver con el desarrollo de dinámicas económicas informales e ilegales en la zona, en la cual Maicao actúa como espacio de mediación tanto hacia Venezuela como hacia Colombia. En esto, la actividad del contrabando es crucial.

Ya en el período colonial hispano, la Península de La Guajira era un espacio propicio para el contrabando entre Maracaibo y Riohacha y de productos agropecuarios y esclavos con las colonias francesas, inglesas y holandesas del Caribe. La fundación de Maicao en la década de 1920 fue un esfuerzo estatal de crear un puesto de control fiscal en la zona. La presencia de los contrabandistas riohacheros en la década de 1940 fue potenciada con la relocalización de las actividades ilegales de Puerto López tras la represión gubernamental de 1954. Con la reforma tributaria de 1963, la cual desincentivó el contrabando en el Puerto Libre de San Andrés, buena parte de los participantes de la actividad se reasentaron en Maicao debido a las facilidades del asentamiento (González-Plaza, 2008).

El contrabando se ha sedimentado de tal modo en el universo sociocultural de creencias, valores y sentimientos de la sociedad fronteriza. La Dirección de Impuesto y Aduanas Nacionales declaró en 2002 que la mayor parte del material que el organismo y la Policía Nacional Aduanera confiscaba entonces a nivel nacional provenía de Maicao. Aunque no es la única ciudad donde existe, Maicao ha sido denominada como «la meca del contrabando» en Colombia debido a que se observan condiciones socioestructurales y prácticas conductuales que permiten que la actividad se desarrolle sin problema, impidiendo incluso el establecimiento de controles por parte de las autoridades gubernamentales. Se ha llegado a que, ante los intentos de control, cómo las comunidades involucradas —en particular, las comunidades Wayuu— han exigido por medio de protestas el derecho al mismo. Éste es un indicador de cómo el contrabando se ha sedimentado socioculturalmente en

la zona (Bartolomé, 2007; Castillo Castro, 2007; González-Palma, 2017).

La economía de Maicao se ha convertido en una fuente de provisión de bienes y servicios para las necesidades de consumo (González-Plaza, 2008). Pero esto no se limita a alimentos, licores y electrodomésticos. El diferencial de precio de la gasolina en ambos países incentivó un comercio ilegal de combustibles desde Venezuela, alcanzando enormes proporciones. El inicio del comercio ilegal de gasolina se ha ubicado en las décadas de 1930-1940. El diferencial de precios de combustible entre países es más que significativo, enorme: en 2012, mientras un galón costaba US\$ 0,80 en Venezuela mientras que US\$ 4,39 en Colombia (Chaverra Márquez y Ramos Pérez, 2012). Maicao actúa como punto de entrada del contrabando de

La actividad de comercio ilegal en Maicao no se limita sólo al consumo. Maicao es también una fuente y un punto fundamental de tránsito de mercancías. En lo referente a su condición de fuente, algunos productos fabricados legalmente en Colombia son sustraídos de la cadena de suministro y son exportados con bajos aranceles. Con respecto al tránsito, Maicao es —junto a Buenaventura, Manauare, Turbo y la Zona Especial Aduanera de Uribia— uno de los puntos de desembarco legal e ilegal de mercancía proveniente de la Zona de Libre Comercio de Colón [Panamá] y de algunas islas del Caribe (Suárez Acosta, 2017). Así como se dirige al mercado interno colombiano, buena parte de las mercancías se insertan en los circuitos económicos-comerciales sobre los cuales la ciudad tiene influencia. En este sentido, se han identificado cuatro circuitos clave. Primero, el circuito Maicao-Maracaibo, el cual tiene como punto de apoyo fundamental a Paraguachón y donde es pieza clave la población Wayuu. El segundo circuito es el que articula a Maicao con Centroamérica, teniendo como nodo fundamental a Panamá [es más de entrada que de salida de mercancías]. Los dos últimos circuitos corresponden a la conexión de Maicao con las islas

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

de Aruba y Curazao, islas que deben importar la mayor porción de sus bienes de consumo (Consejo Municipal de Planeación de Maicao, 2004)

¿Lleva la economía ilegal a la economía criminal? Para Qiang (2016), hablar de economía en la sombra no necesariamente implica hablar de organizaciones de grupos criminales. Sin embargo, en el caso de Maicao, la economía criminal es una realidad presente.

La «economía criminal» -expresión que tiene su origen en la obra de Gary Becker- parte del supuesto que el crimen es un tipo de acción económica: su meta básica es la maximización de los beneficios. El rasgo esencial de un grupo de crimen organizado –a diferencia de otros grupos- es el monopolio de dos factores interdependientes: violencia y recursos económicos (Qiang, 2016).

La criminalidad en el Departamento de La Guajira tiene formas básicas de expresión. Por un lado, el tráfico de estupefacientes en las décadas de 1970 [marihuana] y 1980 [cocaína]. Por el otro, la sombra fue el secuestro extorsivo, ejecutado en ambos lados de la frontera. Finalmente, el contrabando, el cual ha abarcado múltiples rubros: desde cigarrillos extranjeros hasta combustible venezolano, pasando por licores, textiles, electrodomésticos y aparatos electrónicos. En ambos renglones, el involucramiento de parte de la población Wayúu es importante (Bartolomé, 2007). Es importante resaltar que el contrabando se ha convertido en una de las principales formas mediante la cual grupos criminales lavan dinero de otras economías ilegales (Suárez Acosta, 2017).

Los estudios sobre los beneficios del grupo criminal organizado para las acciones económicas subterráneas identifican tres. Primero, éste puede ayudar a establecer un orden económico: las acciones económicas necesitan orden mientras que la economía subterránea es abrumadoramente desafiante a la ley por lo que nuevas formas de orden deben ser contruidos por otros medios. Los grupos de criminali-

dad organizada que se basan en violaciones y la fuerza pueden asegurar orden. Segundo, los grupos criminales organizados pueden reducir riesgos. En tanto que tienen otras fuentes y recursos, pueden proporcionar información y protección contra amenazas así como expandir los espacios de vida. Tercero, incrementa los ingresos en tanto que esta forma de organización puede ayudar a las economías subterráneas a desarrollar escalas, división del trabajo, cooperación, profundizando de este modo los beneficios (Qiang, 2016). Estas circunstancias están presentes en Maicao.

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

CONCLUSIONES

Maicao es una ciudad transfronteriza de naturaleza muy diferente a Cúcuta. Mientras esta última logró constituir —junto a San Cristóbal— un sistema urbano binacional que articuló un sistema de ciudades que abarca a dos países (Mosquera Tellez y Bitar Ramírez, s/f) esa no fue la situación de Maicao. No se llegó a constituir un conurbano pero sí articularse en una red con diversos centros poblado de ambos lados de frontera. Los alcances de dicha red se extienden incluso a países vecinos así como las Antillas. .

Aunque deficiente, la conectividad de Maicao le ha permitido desarrollar una posición de tránsito que le ha dado una posición sólida en las dinámicas comerciales de la frontera. No se limita sólo a la economía legal sino también en las dinámicas económicas en la sombra e ilegales. En todo caso, la preeminencia población en la red es elevada.

Ya existe —de facto— una región transfronteriza. El punto clave sería la constitución de autoridades subestatales binacionales en áreas de frontera que participen de iniciativas conjuntas. En Europa hay avances en este sentido (Oliveras González y Perkmann, 2010). En el caso de Colombia y Venezuela, aunque se han hecho propuestas para el sistema Cúcuta-San Cristóbal, no existen propuestas para el caso del espacio transfronterizo de La Guajira.

BIBLIOGRAFÍA

Alegría, T. (2007). "La visión de metrópolis transfronteriza. Crítica y evidencias en el caso de Tijuana y San Diego". Recuperado el 21 de Agosto de 2019, de Observatorio Experimental sobre las Migraciones Internacionales en las Áreas Urbanas de

América Latina: <http://www.unescochair-iuav.it/miurbal/documents/P005_Alegria_VisionMetopolisTransfronteriza.pdf>

Bartolomé, M. C. (2007). "Maicao en los estudios estratégicos sobre la "seguridad hemisférica". En K. Ramírez Boscán, Desde el desierto. Notas sobre paramilitares y violencia en territorio Wayúu de la Media Guajira (págs. 203-209). Maicao: Cabildo Wayúu Nóüna de Campamento.

Bitar Ramírez, J. (2012). "Cúcuta y San Cristóbal, metropolización binacional desde la informalidad. Papeles de Coyuntura, 2(32), 22-29.

Bitar Ramírez, J. (2014). "Metropolización y economía informal: la conformación de hecho del sistema metropolitano binacional Cúcuta-San Cristóbal" Tesis para obtener el Título de Magister en Gestión Urbana. Cúcuta: Universidad Piloto de Colombia.

Bitar Ramírez, J. (2014). "Metropolización y economía informal: la conformación de hecho del sistema metropolitano binacional Cúcuta-San Cristóbal" Tesis para obtener el Título de Magister en Gestión Urbana. Cúcuta: Universidad Piloto de Colombia.

Castillo Castro, H. (2007). "Música de acordeón, frontera y contrabando en La Guajira, 1960-1980". Educación y Ciencia(10), 73-88.

Chaverra Márquez, J. H., y Ramos Pérez, Y. (2012). "Análisis del impacto que genera el contrabando de gasolina en la economía del municipio de Valledupar, Cesar". Tesis para optar al título de Maestría en Desarrollo Empresarial. Santa Marta: Universidad del Magdalena.

Congreso de Colombia. (29 de Noviembre de 1929). "Ley 38 de 1929 (noviembre 23) sobre Fomento de la Administración Pública en el Territorio Nacional de la Goajira". Diario Oficial, LXV (21.254), 2.

Consejo Municipal de Planeación de Maicao.

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

(2004). Plan de desarrollo municipio de Maicao 2004-2007. Maicao: Alcaldía del Municipio de Maicao.

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. (29 de Diciembre de 2010). "Colombia. Proyecciones de Población Municipales por Área 2005-2020". Recuperado el 25 de Agosto de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/poblacion/proyepobla06_20/ProyeccionMunicipios2005_2020.xls

Echeverría Villalobos, A., y Chourio González, M. G. (2001). "Hacia una interpretación de la dinámica barrial en Maracaibo". *Revista Mexicana de Sociología*, 83(1), 177-200.

Fernández Manjarrez, M. B., Lobo Ropain, E. I., Plata Cuello, E. I., y Vera Pelaez, D. (1987). "Incidencia socioeconómica de las políticas cambiarias en el comercio con Venezuela: Maicao". Tesis para optar al título de Economista Agrícola. Santa Marta: Universidad del Magdalena.

Giband, D., y Rufi, J. V. (2018). "Los espacios transfronterizos europeos: ¿un objeto geográfico de difícil definición? Una aproximación desde la perspectiva de los soft spaces". *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 64(3), 421-441.

González Wilhem, K. (9 de Septiembre de 2015). "El wayuu encara el cierre de frontera "viviendo" de trochas". *La Verdad*, VIII(2.488), pág. 2.

González-Plaza, S. (2008). Pasado y presente del contrabando en La Guajira. Aproximaciones al fenómeno de la ilegalidad en la región. Bogotá: Universidad del Rosario.

Instituto Nacional de Estadísticas. (2011). "Proyección de la población al 30 de junio, según entidad federal y municipios (año calendario)". Recuperado el 20 de Agosto de 2019, de Instituto Nacional de Estadística: <http://www.ine.gov.ve/documentos/Demografia/SituacionDinamica/Proyecciones/xls/Entidades/>

Resumen_Municipios.xls>

Jose Augustín de Barranquilla. (1946). *Así es la Guajira: itinerario de un misionero capuchino*. Bogotá: Imprenta Nacional.

Kline, H. F. (2012). *Historical Dictionary of Colombia*. Lanham: The Scarecrow Press, Inc.

Manchola Varón, D. M. (2008). *Zonas de Regulación Aduanera Especial y las Declaraciones de Importación Simplificadas 2005-2007*. Bogotá: Oficina de Estudios Económicos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Ministerio de Gobierno de Colombia. (1926). *Memoria del Ministerio de Gobierno al Congreso*. Bogotá: Ministerio de Gobierno.

Ministro de Industrias y Trabajo de Colombia. (1932). *Memoria del Ministro de Industrias al Congreso Nacional en las Sesiones Ordinarias de 1932*. Bogotá: Ministro de Industrias y Trabajo.

Mosquera Tellez, J., y Bitar Ramírez, J. B. (2014). "De la frontera límite al espacio transnacional integrado. Norte de Santander, Colombia y Táchira, Venezuela". *Seminario Internacional de Investigación en Urbanismo*, (6),

Oliveras González, X., y Perkmann, M. (2010). "Las regiones transfronterizas: balance de la regionalización de la cooperación transfronteriza en Europa (1958-2007)". *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 56(1), 21-40.

Prieto, H. (1991). *Todos somos Garimpeiros*. Caracas: Alfadil Ediciones.

Qiang, G. (2016). "Networks of social relations and underground economics: A study on a black market of bicycles in Shanghai". *Chinese Journal of Sociology*, 2(3), 407-428.

Ruiz Pérez, J. (14 de Mayo de 2013). "Maicao 87 años: rumbo al centenario". Recuperado el 20 de Agosto de 2017, de Historia de Maicao: <https://juliaruiz2009.wordpress.com/2013/05/14/historia-de-maicao-86-anos-rumbo-al-centenario/>

MAICAO: UNA CIUDAD TRANSFRONTERIZA EN LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

Suárez Acosta, J. F. (2017). "Capítulo 5. Dinámicas del subistema fronterizo colombiano". En A. Ávila, J. F. Suárez, D. Sánchez, y M. F. Ramírez, El subsistema fronterizo de Colombia: lugar estratégico de los mercados ilegales (págs. 155-284). Bogotá: Fundación Paz y Reconciliación-Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-International Development Research Centre.

Urdaneta, A. (1999-2000). "Colombia y Venezuela: fronteras, convivencia y desarrollo". *Aldea Mundo*, 4(7), 53-58.

Valero, M. (2008). "03. Ciudades transfronterizas e interdependencia comercial en la frontera Venezuela-Colombia". En *Ciudades en la frontera: Aproximaciones críticas a los complejos urbanos transfronterizos* (págs. 67-95). Santo Domingo: Grupo de Estudios Multidisciplinarios Ciudades y Fronteras.

Viloria De la Hoz, J. (2017). "De la cumbiamba al vallenato: aproximación cultural, económica y política a la música de acordeón en el Caribe colombiano, 1870-1960". *Cuadernos de Historia Económica*(45).

Artículo 4

4 ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

ANALYSIS OF COMPETITIVENESS IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF LATIN AMERICA: CASE ECUADOR

Autores: Renato Estuardo Paredes Cruz (1)
 Alberto Gregorio Castellano Montiel (2)
 Darwin Vladimir Rivera Piñaloza (3)

RESUMEN

Esta investigación empieza haciendo una breve descripción del crecimiento económico en economías desarrolladas y subdesarrolladas. Su principal objetivo es centrar el análisis de los principales referentes para calcular del índice de competitividad en América Latina, en concreto de Ecuador, Perú y Colombia.

Para la realización del presente estudio se realizó una revisión de fuentes de información secundaria documental de artículos y libros en base de datos indexadas tales como: scholar.google.com, Directorio de Revistas de Acceso Abierto doaj.org. Resultado de la cual se logró obtener 15 fuentes de consulta sobre la competitividad en América Latina. Dando énfasis a los artículos referentes a Ecuador, Colombia y Perú. Se decidió realizar esta comparación por cuanto son países de similares características; para este análisis de la competitividad se consideraron dos enfoques: primero tomando el contexto del Diamante de la Competitividad de Porter que analiza: Industrias relacionadas y apoyo, Condiciones de demanda, Estructura de las firmas y rival y condiciones de los factores; y segundo 10 factores propuestos por el Aden Bussines School tales como: cobertura de necesidades básicas, institucionales, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud, educación, expectativas de la población, competencia de mercados, eficiencia en relaciones laborales, Acceso a tecnología. Como resultado se muestra un análisis de los elementos de la competitividad, los estudios aplicando los dos métodos da como resultado que el país más competitivo globalmente es Colombia en segundo lugar Perú y por último Ecuador. Perú tendiendo a escalar lugares dentro del ambiente mundial

Palabras claves: Crecimiento económico, Competitividad, productividad, Diamante de la competitividad, Competitividad Global .

ABSTRACT

This research begins with a brief description of the competitiveness ranking of three countries. Its main objective is to focus the analysis of the main references to calculate the competitiveness index in Latin America, specifically Ecuador, Perú and Colombia. The present study have done, with a review of secondary documentary information, of articles and books in indexed databases such as: scholar.google.com, Directory of Open Access Journals doaj.org. Result of which 15 sources of consultation on competitiveness in Latin America were obtained. Emphasizing the articles referring to Ecuador, Colombia and Peru. It was decided to make this comparison because they are countries with similar characteristics; For this analysis of competitiveness, two approaches were considered: first taking the context of the Porter's Competitiveness Diamond, that analyzes: firm strategy, structure and rivalry, related supporting industries, demand conditions and factor conditions; and second 10 factors proposed by the Aden Bussines School such as: coverage of basic needs, institutional, infrastructure, macroeconomic stability, health, education, population expectations, market competition, efficiency in labor relations, access to technology .. As a result An analysis of the elements of competitiveness is shown, the studies applying the two methods results in the most competitive country globally being Colombia, secondly Peru and finally Ecuador. Peru tending to scale places within the global environment).

Key words: Competitiveness, productivity, diamond of competitiveness, Global Competitiveness .

Autores: (1) Doctorante de la Universidad del Zulia. Docente Universidad Estatal de Bolívar. (2) PhD en Economía Universidad del Zulia, Profesor de Planta de la Universidad de Sucre, Miembros del grupo OiKOS, y de la Academia de Ciencias Económicas del Estado Zulia. (3) Doctor en Contabilidad y Auditoría. Director de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Estatal de Bolívar

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico se refiere a la capacidad que tiene un país de aumentar la cantidad y calidad en la producción de bienes y servicios, resultado en el aumento de ciertos indicadores como: el consumo, ahorro, inversión, balanza de pagos favorable; estos son medidos en función del producto interno bruto y el producto interno bruto per cápita. En teoría estos indicadores incrementan el nivel de bienestar de la población.

El crecimiento económico es asociado con el Producto Interno Bruto generado por la economía y este a la vez está íntimamente ligado a la productividad y esta última dependen de fuentes tales como: el talento humano, el capital, tecnología e innovación y recursos naturales.

En economía desarrolladas se ha observado que a lo largo del tiempo el talento humano tiende a crecer más que los recursos naturales y por otra parte el capital y tecnología suelen mantenerse en el tiempo. En el pasado los recursos naturales contribuían en mayor medida al crecimiento económico en contraste con la actualidad, que el factor decisivo es la calidad de talento humano que tiene un país.

El PIB per cápita se lo correlaciona directamente con el bienestar económico de la sociedad puesto que mide la cantidad de bienes y servicios generados y consumidos en la economía para la satisfacción de las necesidades de cada individuo, desde la perspectiva material, no obstante existen críticas que aseguran que aunque el PIB puede estar subiendo el bienestar totalmente disfrutable puede estar bajando.

Para (Fernández & Manjarrez, 2014) el crecimiento se lo debe considerar solo el ámbito de la expansión de la producción de bienes y servicios añadiendo al mismo tiempo, como crecimiento de las categorías económicas, de los factores, de los recursos y de las fuentes de los recursos en un contexto amigable con el medio ambiente y los límites naturales.

En el corto plazo el camino al crecimiento económico, existe fluctuaciones que se les conoce con el nombre de ciclos económicos, que han sido explicadas por distintas escuelas económicas y ha sido motivo de estudio de la macroeconomía; los motivos supuestos para este fenómeno son: el precio del petróleo, las guerras, las cosechas, la emisión inorgánica de dinero entre otras.

A largo plazo en períodos extensos de tiempo, inclusive unas tasas pequeñas de crecimiento económico consiguen tener un efecto significativo. Ahora bien para que este bienestar sea perceptible a nivel general, la tasa de crecimiento económico debe ser mayor a la tasa vegetativa de un país.

El crecimiento económico se lo identifica en dos categorías generales: en primer lugar por el aumento de las rentas capital y trabajo y en segundo lugar por el aumento en la productividad tecnología e innovación. La tecnología e innovación es indispensable para mejorar el bienestar de manera sostenida en el largo plazo; considerando que al añadir constantemente capital al proceso productivo ocasionara amortizaciones marginales en la producción.

El motor del crecimiento económico en los países denominados ricos fue la gran industria, un conglomerado que elabora productos de forma masiva con alto contenido tecnológico y bajos costos de producción; que continuó con investigación, desarrollo y mejora continua.

En América Latina se consiguió un crecimiento económico parcial, con la multiplicación de varias pequeñas empresas, en lugar de la gran industria que resulto en el primer mundo, esas elaboran bienes con un bajo valor agregado y tecnológico y en contraste unos altos costos. Y una insuficiente y a veces nula innovación y desarrollo de nuevos productos.

El Ecuador es el país de mayor densidad demográfica

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

ca de América del Sur un promedio de 56,8 habitantes por km². Tiene una alta tasa de población rural —sólo un 64% del total corresponde a población urbana, mientras que la media de la región la urbanización es mayor 80,2%.

Como un suceso que marco la historia del país, sucedió a principios del año 2000, la adopción del dólar estadounidense como moneda de circulación legal, formó parte de un conjunto de medidas de política de estabilización implementadas en respuesta a la crisis cambiaria y financiera de ese año.

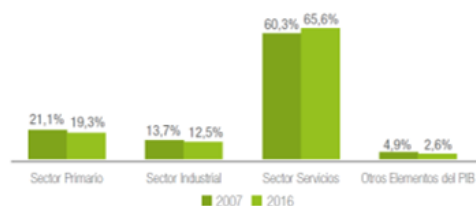
Se modificó el régimen monetario pasando de un esquema de tipo de cambio flexible, a uno de tipo de cambio fijo acompañado con una mayor disciplina fiscal. Este esquema monetario y fiscal redundó en una fuerte desaceleración de la inflación, que pasó desde tasas del 99% anual en el 2000, a menos del 3,4% en 2016 (Comisión Económica para Latino América y el Caribe: 2016).

La valoración de las transacciones a un tipo de cambio real, tuvo un efecto negativo para la competitividad local, la apreciación del dólar frente a las monedas de los socios comerciales y competidores internacionales disminuyó la competitividad de las exportaciones no petroleras y aumentó aún más la presión sobre la balanza de pagos.

A partir de 2014, como consecuencia de la escasa diversificación y diferenciación productiva, la situación macroeconómica del país comenzó a revertirse rápidamente. La caída de los precios internacionales del petróleo llevó a una reducción del gasto público, un deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos y con ello una desaceleración de la economía.

Actualmente el sector productivo de la economía se encuentra concentrado en su mayoría por el sector servicios en segundo lugar el sector primario posteriormente el sector industrial y por último los otros componentes como agricultura y comercio.

Figura 1



Fuente: Banco Central del Ecuador 2017
Elaborado por: Secretaría Nacional de Planificación (SENPLADES)

A lo largo de la última década el único sector que ha tenido un aumento en proporcional en relación con el PIB (Producto Interno Bruto) ha sido el sector servicios, sin embargo, gran parte de este aumento está dado por la fuerte inversión que realizó el sector público debido a su aumento de tamaño, demandando más servicios.

El sector primario tiene un decremento del 0,8% con relación al PIB, tiene el segundo lugar en la composición de la economía ecuatoriana (21,1%), cabe destacar que este sector se dedica a la explotación de materia prima o productos sin valor agregado de una leve importancia en el crecimiento económico.

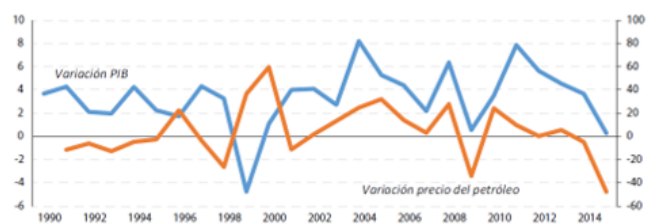
Es importante mencionar que el sector industrial tubo un descenso 1,2% en relación del PIB, podemos incluir que este sector constituye el principal componente de los países desarrollados y se considera la piedra angular del desarrollo económico, ya que genera un mayor desarrollo por la gran cantidad de recursos que utiliza en el plano material, humano, tecnológico, innovación, competitividad; la elaboración de productos a gran escala de un alto contenido tecnológico y bajos costos.

Como contrapartida el Ecuador ha logrado un parcial desarrollo en el área industrial, este sector contribuye con el 12,5% del PIB hasta el año 2016, siendo menor al promedio de América Latina que es 14,7%. Componiendo este sector principalmente la industria textil y petrolera con 11,80% y 10,5% respectivamente.

Variación anual del PIB de Ecuador y los precios del petróleo del período 1990 al 2015

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

Figura 2



Fuente: Global Economic Monitor (GEM) 2016

Elaborado por: Comisión Económica para Latino América y el Caribe (CEPAL)

En este gráfico se muestra como el PIB varía de manera proporcional al precio del petróleo, lo que evidencia una fuerte dependencia de la economía ecuatoriana a las exportaciones de petróleo.

El descenso del precio del petróleo y la apreciación del dólar han estado detrás del incremento del déficit de la cuenta corriente. En 2015, para enfrentar el deterioro de la balanza de pagos y la reducción de las reservas internacionales se adoptó un conjunto de políticas comerciales entre las que destacan el aumento de algunos aranceles y la introducción de salvaguardias.

Entre 2002 y 2012, la mayor parte de las exportaciones ecuatorianas no petroleras se encuentran en productos que tuvieron una disminución en su participación dentro del comercio mundial lo que resulta en una balanza de pagos deficitaria.

A esta situación se suma al hecho de que las exportaciones no petroleras están concentradas en pocos productos: banano, camarón, pescado en conserva, cacao, flores, aceite de palma y café. Todos productos primarios con poca elaboración. Solo el cacao, el aceite de palma y el café son productos que aumentaron su participación dentro del comercio mundial crecieron más que el crecimiento del comercio mundial.

En el periodo reciente, Ecuador ha registrado un sistemático deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos. De hecho, se pasó de un superávit de 2,4% del PIB promedio en el periodo 2005-2009, a un déficit promedio de 1,1 % del PIB entre

2010y 2015. En 2015, el déficit de la cuenta corriente alcanzó un 2,2% del PIB, es decir unos 2.200 millones de dólares. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018)

El gobierno ecuatoriano hace constar en su plan de desarrollo políticas orientadas a promover la competitividad en el eje 2 expresa “Nuestro sistema económico es social y solidario. La economía está al servicio de la población para garantizar los derechos y en ella interactúan los subsistemas públicos, privado, y popular y solidario; los tres requieren incentivos y regulación del aparato público” (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017)

Continuando con la (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017) expone en su objetivo número 5 “Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria”. (p.77)

Así como también el planteamiento de políticas tales como: Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva, objetivos y lineamientos

Figura 3



Fuente: Vicepresidencia de la República del Ecuador 2017
Elaborado por: SENPLADES

(Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017)“Incrementar la productividad y generación de valor agregado creando incentivos diferenciados al sector productivo, para satisfacer la demanda interna, y diversificar la oferta exportable de manera estratégica”. (p.83)

(Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017) “Alcanzar el crecimiento económico sostenible, de manera redistributiva y solidaria, implica

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

impulsar una producción nacional con alto valor agregado, diversificada, inclusiva y responsable, tanto en lo social como en lo ambiental. (p.82)

En este marco, el estado plantea que es preciso contar con una industria competitiva, eficiente y de calidad, por lo que el reto nacional es la promoción de cadenas productivas con pertinencia local, que respondan a las características propias de los territorios al igual que a la generación de circuitos alternativos de comercialización, el acceso a factores de producción y la creación de incentivos para la inversión privada y extranjera pertinente.

La inversión en la formación de talento humano, el desarrollo de la investigación e innovación, así como el impulso a emprendimientos vinculados con las prioridades nacionales. De esta forma, se busca suplir las necesidades productivas del sector privado, social-solidario y además cubrir las necesidades sociales mediante el fomento de la generación de trabajo y empleo dignos y de calidad. Para lograr este objetivo (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017)

Colombia es un país que supera el promedio de América Latina, sus exportaciones se centran a petróleo y sus derivados con un 64% aproximadamente en segundo lugar se encuentra el carbón con un 25% el resto lo conforman productos tradicionales como el café, flores, producción textil, productos similares a los ecuatorianos (Castro, Malagón, & Montoya, 2017)

Perú ha aumentado su nivel de competitividad a nivel mundial, por su fortaleza en cuanto a derechos de propiedad física y propiedad intelectual, los productos exportables de este país son similares a sus equivalentes Colombia y Ecuador, concentrándose el 50% en el sector minero el 20% petróleo y 30 restante entre producción agrícola y otros (Peñaranda, 2017), lo que muestra que las economías de Ecuador, Perú y Colombia son economías rivales.

La competitividad

En estos casos ya es necesario hablar de niveles bajos de competitividad en los países, con falencias importantes en algunos aspectos. (Aden Business School, 2017) a esto se le suma un estancamiento en el crecimiento de las economías de Estados Unidos y la Eurozona con 2.4% y 1.5%, respectivamente, así como un descenso de la tasa de crecimiento de China, al pasar del 6.9% al 6.5% que afecta en consecuencia la demanda mundial y se constituyen en factores externos a considerar en la competitividad de las naciones.

La competitividad ha sido considerada, desde la teoría económica tradicional hasta la moderna, como un elemento de diferenciación entre los países a través de sus empresas. La evolución del concepto de competitividad lo inician los economistas clásicos por el año de 1776 hasta actuales corrientes con (Porter, 1990) en donde se apuesta por un análisis sistémico.

Los autores (Del Castillo & Salazar, 2017) define a la competitividad, como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país en la elaboración de sus bienes y la prestación de sus servicios.

El Diamante de la ventaja competitiva de las naciones de (Porter, 1990), quien argumentó que las claves del éxito nacional se debían a la capacidad de las industrias de la nación para innovar y mejorar.

La competitividad está marcada también por la eficacia en la investigación y el desarrollo (I+D) dentro de la empresa apoyada por las políticas públicas, pues debe tener una visión sobre las oportunidades futuras para crear ventajas competitivas propias que no sean imitadas, dando lugar al desarrollo de nuevos y mejores productos, servicios, procesos y métodos. (López, Niembro, & Ramos, 2017)

Dentro del marco de competitividad; la globalización y la internacionalización de la economía de los

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

países, son conceptos de gran relevancia. Por ello, surgen organismos que a nivel internacional, se interesan en medir estas variables y presentar informes de evaluación de dichas economías. El FEM, organización internacional sin ánimo de lucro, con sede en Ginebra, Suiza, es uno de estos organismos. (Del Castillo & Salazar, 2017)

Los resultados publicados por el World Economic Forum, 2018 Estado Unidos encabeza la lista presentando una gran fortaleza en el dinamismo empresarial, su cultura emprendedora, mercado laboral, sistema financiero, la mayor innovación del mundo y su sistema institucional estable.

En el Ecuador no existen parámetros establecidos para determinar la competitividad de las empresas, existe un dinamismo comercial donde cerca del 95% está cubierto por la micro, pequeña y mediana empresa por lo que se hace necesario realizar esta investigación que tiene como objetivo la medición de la competitividad en el nivel micro del enfoque sistémico, en las empresas de fabricación de muebles de madera. Para tal fin se utilizó el mapa de competitividad del BID, adaptado por (Savedra, 2014)

La situación actual de la competitividad en el Ecuador, existen de modo general para las PYMEs una serie de debilidades y amenazas tales como: rigidez productiva, predominio de criterios gerenciales tradicionales y escasa disposición para manejar instrumentos de la gerencia moderna. (Campi, Font, & Lazcano, 2016)

De Notas breves

¹En este ensayo adoptamos la medida usualmente empleada de crecimiento económico: la tasa anual de incremento del producto interno bruto per cápita.

²Sobre la cuestión de las diferencias internacionales y el incumplimiento de la hipótesis de la convergencia existe una extensa literatura disponible (González *et al.*, 2013; Romer, 2012; Acemoglu, 2009; Barro y Sala-i-Martin, 2004; Acemoglu y Ventura, 2002; Sala-i-Martin, 2000; Durlauf y Quah, 1998; Jones, 1997; Quah, 1996; Lucas, 1988).

³De ahí que la región ostenta un ingreso per cápita promedio de apenas una tercera parte del obtenido por EE. UU. y otros países de ingreso alto (Feenstra *et al.*, 2016), y venga perdiendo participación dentro del producto global (BID, 2018).

⁴El caso de Venezuela fue catalogado incluso como un desastre de crecimiento por Robert Lucas.

⁵Por el contrario, algunos autores expresan que aún no existe un consenso general en la literatura sobre los determinantes del crecimiento económico (Barro, 1991; Hall y Jones, 1999; Rosende, 2000).

⁶La tasa de crecimiento puntual se refiere a la variación porcentual entre el *i*-ésimo trimestre en el año *t* respecto al mismo trimestre del año anterior *t-1*.

acuerdo a la ubicación de Ecuador en el ICG 2016-2017, se puede advertir que economías con un pun-

taje superior muy cercano son: Serbia, Cambodia, Honduras, Argelia, Grecia y Ucrania. En cambio, el país supera a: República Dominicana, Laos, Trinidad y Tobago, Túnez y Kenia (World Economic Forum, 2016).

A continuación se muestra de la clasificación de los países de América Latina en función a su competitividad, de los cuales el Ecuador se encuentra en el décimo lugar de 18 países, pero muy por debajo de Perú y Colombia que son que son los países con los que comparte frontera.

Tabla 1. Ranking ADEN de competitividad para América Latina 2017

PAIS	Puntaje sobre un total de 100 puntos posibles	Puntaje Base= 100 al Nro. 1
1	Chile	78,5 100
2	Costa Rica	75,8 96
3	Panamá	75,6 96
4	Uruguay	74,4 95
5	México	71,2 91
6	Perú	67,2 86
7	Colombia	66,9 85
8	Argentina	66,7 85
9	Brasil	66,6 85
10	Ecuador	64,1 82
11	El Salvador	63,3 81
12	Rep. Dominicana	63,2 81
13	Paraguay	62,0 79
14	Honduras	60,8 77
15	Guatemala	59,8 76
16	Nicaragua	59,4 76
17	Bolivia	58,7 75
18	Venezuela	55,0 70

Fuente: Instituto de Competitividad ADEN Elaborado por: (Adén Business School, 2017)

El instituto (Aden Business School, 2017) “considera que para evaluar competitividad de un país se considera: la cobertura de necesidades básicas, los aspectos institucionales, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud, educación, expectativas de la población, competencia en los mercados, eficiencia en las relaciones laborales y acceso a la tecnología”(p.3).

Factores de competitividad Global del Aden institute cobertura de necesidades básicas, institucionales, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud, educación, expectativas de la población, competencia de mercados, eficiencia en relaciones laborales, Acceso a tecnología.

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

Métodos

Tabla 2 Puntaje de factores individuales de competitividad de los tres países 2017

	Colombia	Perú	Ecuador
Cobertura de necesidades básicas	8,9	8,6	9,4
Institucionales	7,9	8,4	7,3
Infraestructura	8,0	7,0	6,5
Estabilidad Macroeconómica	5,6	7,0	6,8
Salud	8,5	7,9	8,1
Educación	10,0	9,7	10,4
expectativas de la población	4,2	4,8	4,5
competencia de mercados	3,9	4,2	2,9
eficiencia en relaciones laborales,	5,9	6,3	4,7
Acceso de tecnología	4,0	3,2	3,6
Total	66,90	67,21	64,15

Fuente: Instituto de Competitividad ADEN
Elaborado por: Autor

El diamante de la competitividad es un modelo que expone la relación que existe entre la construcción de ventajas competitivas en ciertas industrias y su país de origen. Haciendo hincapié que las industrias exitosas tienen como factor común ser muy variadas y diferenciadas, en términos de capacidad competitiva en comparación a las industrias similares de otro país (Benetti, 2001).

Tabla 3. Puntaje de factores de competitividad de los tres países 2017 aplicando el Diamante de la Competitividad de Porter.

	Ecuador	Perú	Colombia
INDUSTRIAS RELAC Y APOYO	75,16	78,71	92,59
CONDICIONES DE DEMANDA	80,83	82,10	73,91
ESTRUCTURA DE LAS FIRMAS Y RIVAL	65,77	88,97	67,17
CONDICIONES DE LOS FACTORES	68,62	84,6	87,66

Fuente: CEPAL 2017. Elaborado por: Autor

Este instrumento evalúa los componentes de cada país, para su contrastación, tales como: Industrias relacionadas y apoyo, Condiciones de demanda, Estructura de las firmas y rival y condiciones de los factores.

Para la realización del presente estudio se realizó una revisión de fuentes de información secundaria documental de artículos y libros en base de datos indexadas, tales como :scholar.google.com, Directorio de Revistas de Acceso Abierto doaj.org. Resultado de la cual se logró obtener 15 fuentes de consulta sobre la competitividad en América Latina. Dando énfasis a los artículos referentes a Ecuador, Colombia y Perú.

La investigación fue de tipo descriptiva, graficando las aproximaciones a los vértices del diamante de competitividad de Porter de valores de los tres países en aspectos como: Industrias relacionadas y apoyo, Condiciones de demanda, Estructura de las firmas y rival y condiciones de los factores

Para la información proporcionada por el Aden Bussines School, se aplicó y graficó para su mejor comprensión que según este instituto (Aden Business School, 2017) considera para el análisis global 10 factores que establecen la competitividad en América Latina tales como: cobertura de necesidades básicas, institucionales, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud, educación, expectativas de la población, competencia de mercados, eficiencia en relaciones laborales, Acceso a tecnología.

Estos requerimientos para su mejor comprensión se los clasifiqué en tres grupos: Coberturas básicas, Requerimientos de eficiencia e Innovación.

Coberturas básicas: Necesidades Básicas: institucionales, Infraestructura, Estabilidad Macroeconómica, Salud, educación.

Requerimientos de eficiencia: expectativas de la población, competencia de mercados, eficiencia en relaciones laborales.

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

Innovación: Acceso a tecnología.

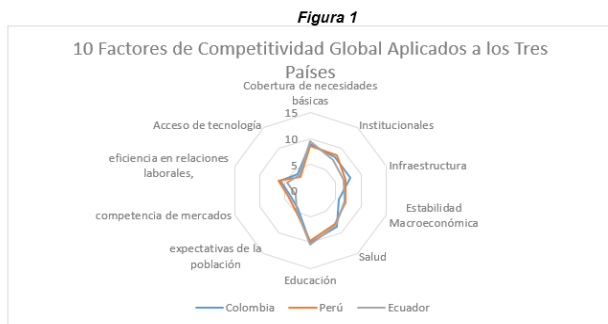
Por otra parte, el diamante de la competitividad se centra en 4 aspectos: Industrias relacionadas y apoyo, Condiciones de demanda, Estructura de las firmas y rival y condiciones de los factores.

Estos componentes se grafican en un diamante de cada país que se va a comparar y el país que mayor acercamiento tenga a cada vértice, es el que mayor puntaje tiene asignado en ese segmento.

Resultados

Se escogió realizar un análisis comparativo entre Ecuador, Colombia y Perú por cuanto son países que comparten frontera, tiene similares condiciones geográficas, históricas, culturales y productivas, por lo que son economías comparables.

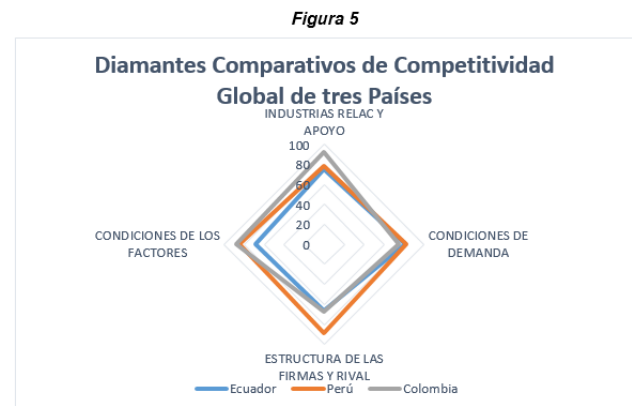
En el estudio se aprecia que los productos elaborados por estas tres economías son similares en lo que corresponde a productos tradicionales y no tradicionales, por lo que se puede afirmar que son economías rivales y no complementarias



En la figura anterior se puede identificar y luego de haber evaluado los 10 factores de competitividad global de un país según el (Aden Business School, 2017); el Ecuador es el país menos competitivo de los tres, estando en primer lugar Colombia y en segundo Perú. Las principales fortalezas del Ecuador hasta el 2017 fue la Educación y cobertura de necesidades básicas pero su especial debilidad es la

competencia en los mercados, Esto se debe a los altos costos de producción frente a la calidad del producto y los pocos tratados de libre comercio que tiene firmado el país acompañado de una escasa inversión extranjera.

Según el reporte, los pilares en los que Ecuador tiene una mayor caída en puntaje son: estabilidad macroeconómica; eficiencia en el mercado laboral; e innovación. Los pilares con peor posición en el ranking de 138 economías son: eficiencia en mercado de bienes (puesto 124) y eficiencia en el mercado laboral (puesto 123).



Al observar las áreas que representan a cada país, se nota que a nivel global Colombia es el país más competitivo de los tres países. Colombia supera. A los países vecinos en dos determinantes: condiciones de factores, e Industrias relacionadas y de apoyo. Mientras que en segundo lugar esta Perú siendo su parte más fuerte las condiciones de demanda y estructura de las firmas estrategia y rivalidad.

Ecuador es el país menos competitivo de los tres países, sin embargo, supera a Colombia en Condiciones de demanda.(González, Vázquez, & Vega, 2015) en lo referente al resto de factores podemos agregar lo siguiente.

Industrias relacionadas y de apoyo: Porter sostenía que las industrias relacionadas tales como banca, energía, transportación, comunicaciones y la calidad de la infraestructura en general, son vitales para

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

la competitividad nacional en este indicador. Lo que se puede apreciar es que Colombia obtiene un puntaje de 92,59 superando a Perú 13,88 puntos y a Ecuador con 17,16.

Condiciones de demanda: uno de los factores utilizados para este componente es la tasa de crecimiento poblacional, el nivel educativo de los consumidores nacionales, los niveles de vida y las desigualdades en la sociedad. En este rubro Perú y Ecuador tienen valores prácticamente similares y por último está Colombia con una desviación de 6,92 puntos del último lugar

Estructura de las firmas estrategia y rivalidad: es importante realzar la importancia de una empresa organizada, la gerencia y adaptabilidad a los cambios, ya que si una empresa es organizada y se adapta a los cambios será más fácil que compita a nivel internacional. Se utiliza indicadores como el costo del salario básico, costo de las importaciones y las complicaciones burocráticas al momento de iniciar una empresa.

En este aspecto Perú tiene un marcado liderazgo con 88,97 puntos por ser el mercado mas liberado, Ecuador y Colombia tienen prácticamente las mismas condiciones separadas con 21,8 puntos del líder.

Condiciones de los factores: Se mide la población en condiciones para trabajar, Facilidad de obtener mano de obra calificada, acceso al agua - electricidad, Diversidad alimentaria, cantidad de artículos publicados y cantidad de investigadores desarrollando proyectos de investigación, la percepción de la población con relación a la inflación y la corrupción; en este indicador Ecuador con -19,94 puntos está distante de Colombia que es el líder con 87,66 por encima.

Discusión

Algo que se debe considerar también dentro de la realidad de América Latina, según (Maldonado,

2016), es que varias economías se han visto afectadas por la disminución en los precios de las materias primas, generándose un desbalance en las exportaciones, como es el caso de: Brasil, Venezuela, Colombia, Ecuador y Argentina.

El libre flujo de ideas, bienes y servicios; son fundamentales para el crecimiento y la prosperidad en un país. Así, las economías abiertas son las más avanzadas en innovación, se adaptan mejor a los cambios en los ciclos económicos y tienen un crecimiento y desarrollo más sostenido.

Se debe definir competidores directos a las empresas cuyo comercio está enfocado al segmento al cual la empresa comercializadora desea penetrar. (Yanqui, 2015). El posicionamiento competitivo con una economía diversificada que aproveche con eficacia nuestras ventajas comparativas como nuestro capital cultural y natural, y nos vincule competitivamente a las nuevas cadenas de valor de los países con mayor desarrollo relativo.

Es importante desarrollar estratégicamente sectores como el turismo y la agroindustria de exportación, en complemento de la explotación de nuestra gran riqueza minera. Todo ello siempre apoyados por la infraestructura, la investigación científica y la innovación permanente.

La productividad de una empresa es elemento de juicio fundamental, ya que considera la relación entre los resultados de un proceso y los insumos requeridos para lograrlos, al conocer estas relaciones, el operador cuenta con elementos para la mejora alcanzando así los objetivos planteados o bien fijar nuevas intenciones. (Sarmiento, 2017)

Una solución viable según (Calderón , Dini , & Stumpo, 2016) es Primero, es necesario identificar y potenciar nuevos sectores de exportación que presenten un mayor dinamismo y menor dependencia a los ciclos de los precios de las materias primas, tanto en los sectores agrícolas, como agroindustriales e industriales. La evaluación de estos nuevos sectores se realiza tomando en cuenta: el nivel y estabilidad

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

de su dinamismo; la potencialidad del Ecuador para competir con otros países actualmente dominantes; los mercados donde el producto presenta mayor atractivo; y la actual estructura productiva y condiciones de producción dentro del país.

Segundo, es clave potenciar de manera selectiva algunos de los sectores consolidados, y que presenten mayor dinamismo y mejores ventajas comparativas desde el punto de vista de la producción. Existen al menos tres formas de potenciar estos sectores:

Mejorar la comercialización. Es decir, reorientar la exportación a mercados que ofrecen mayores precios de compra de los productos ecuatorianos, desplazando al mismo tiempo a países competidores que presenten un precio menos competitivo. De esta manera, se buscan situaciones ganar-ganar que contribuyan a aumentar los ingresos recibidos por exportaciones de bienes, manteniendo constantes las exportaciones físicas.

- Aumentar la producción y la productividad en cada uno de los sectores consolidados.
- Potenciar los encadenamientos productivos hacia adelante y hacia atrás para fortalecer tanto la producción nacional que reemplaza importaciones, como la exportación de bienes con mayor contenido tecnológico y valor agregado.

CONCLUSIONES

Es hora de dar el espacio protagónico que nunca debió dejar el sector privado. Es momento de generar confianza y promulgar políticas vinculadas al área productiva enfocada en mejorar la competitividad sistémica del país, para que las empresas puedan continuar sus actividades y evitar así quiebras que tengan como resultado más desempleo y subempleo en el Ecuador. Se incentiva la producción de bienes con mayor contenido tecnológico que son donde se concentra el mayor valor agrega-

do. (Bermeo & Savedra, 2018)

Resolver el tema de la informalidad de las empresas a través de las mejoras en las contraprestaciones de los servicios de un Estado poroso como se caracteriza actualmente a nuestra institucionalidad donde su grado de baja calidad en los servicios y niveles de corrupción están in crescendo. (D'Alessio, 2016)

Los factores de innovación y sofisticación son cada vez más determinantes en la productividad de una nación. (Del Castillo & Salazar, 2017) Se debe mejorar la eficiencia de las políticas laborales, los rezagos en capacitación técnica y educación básica; al mismo tiempo que se debe invertir en innovación, y mejorar la forma en que se adopta la tecnología en los procesos y negocios.

El libre flujo de ideas, bienes y servicios; son fundamentales para el crecimiento y la prosperidad en un país. Así, las economías abiertas son las más avanzadas en innovación, se adaptan mejor a los cambios en los ciclos económicos y tienen un crecimiento y desarrollo más sostenido. (Del Castillo & Salazar, 2017)

BIBLIOGRAFÍA

Abril Flores, J., Barrera Erreyes, H., & Mayorga Díaz, M. P. (2017). Costos de producción y fijación de precios en empresas artesanales. Caso de estudio: Dayantex. Publicando, 4(12), 13. Obtenido de https://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/713/pdf_525

Aden Business School. (2017). Ranking ADEN de competitividad para América Latina. Obtenido de <http://www.aden.org/files/Ranking%20de%20Competitividad%20para%20AL.pdf>

Albuquerque, F. (Abril de 2004). Desarrollo económico y descentralización en América Latina. Re-

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

vista de la CEPAL, 15.

Benetti, R. (2001). El modelo del diamante de porter como herramienta de interpretación de la constitución de una ventaja competitiva para las empresas de un país débil. Studium, 131.

Bermeo, K. V., & Savedra, M. L. (2018). La competitividad sistémica de la pyme manufacturera en el nivel micro: caso de la fabricación de muebles de madera, Ecuador. Small Business International Review, 2(1), 15. Obtenido de file:///C:/Users/Equipo/Downloads/20-192-3-PB.pdf

Calderón, Á., Dini, M., & Stumpo, G. (2016). Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social. Cepal, 251. Obtenido de http://repository.eclac.org/bitstream/handle/11362/41824/S1601309_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Campi, I. I., Font, M. E., & Lazcano, C. F. (2016). La competitividad en América Latina. Dialnet, 15 (1), 10. Obtenido de file:///C:/Users/Equipo/Downloads/Dialnet-LaCompetitividadEnAmericaLatina-6068517.pdf

Castro, S., Malagón, J., & Montoya, G. (2017). Radiografía de la competitividad en Colombia. Asobancaria, 10. Obtenido de <http://marketing.asobancaria.com/hubfs/Asobancaria%20Eventos/Asobancaria%20-%20Semanas-Economicas/1089.pdf>

Córdoba, R., & Puyana, R. (2017). Informe Nacional de Competitividad 2017-2018. CONSEJO PRIVADO DE COMPETITIVIDAD. doi:ISSN 2216-1430

D'Alessio, F. (2016). La moral tributaria en América Latina y la corrupción como uno de sus determinantes. Obtenido de http://www.centrumaldia.com/Docs/files/resultados_imd_2016.pdf

Del Castillo, R. S., & Salazar, R. C. (2017). Análisis del índice de competitividad en América Latina según el Foro Económico Mundial. Publicando, 4 (11), 10. Obtenido de <https://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/>

article/view/543/pdf_367

Fernández, L. d., & Manjarrez, N. (2014). Algunas consideraciones sobre el crecimiento y desarrollo económico, desde la perspectiva de la sostenibilidad. Oidles, 16.

Gonzáles, S., Vázquez, E., & Vega, J. (2015). Ecuador, Peru y Colombia: ¿competidores o complementarios sudamericanos? analisis de su competitividad global. Global de negocios, 3(16), 16. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2658854

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (Marzo de 2018). Resultados Índice de Producción de la Industria Manufacturera. 13. Quito. doi:www.ecuadorencifras.gob.ec

León Flores, A. A. (2016). Propuesta de un programa de mantenimiento preventivo para reducir los costos operativos en el caldero de la empresa industrial center wash. Universidad Privada Del Norte, 93. Obtenido de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10232/Le%C3%B3n%20Flores%20Abel%20Antonio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

López, A., Niembro, A., & Ramos, D. (2017). Las empresas de servicios en américa latina: Un estudio exploratorio sobre factores de competitividad internacional, obstáculos y políticas públicas. Tec empresarial, 11(1), 16. Obtenido de http://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/3099/2843

Peñaranda, C. (2017). Perú avanzó en 15 índices de competitividad a nivel mundial. Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial. Obtenido de https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r806_1/iedep.pdf

Ramos González, R. M., & Escobar Cevallos, B. E. (2013). “Estudio De Factibilidad Para La Creación De Una Microempresa De Producción Y Comercialización De Pantalones Jeans En La Parroquia El Sagrario De La Ciudad De Ibarra, Provincia

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: CASO ECUADOR

Imbabura”. Universidad Técnica Del Norte, 196. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/2355/1/02%20ICA%20547%20TESIS.pdf>

Revista Vistazo. (2016). El Sector Textil en Cifras. 1. Quito. doi:www.vistazo.com

Sarmiento. (2017). Análisis de productividad en planta. Un estudio de costo de mano de obra directa y velocidad de proceso en la planta ensambladora de pantalones “Strongest Jeans”. Huejutla, 12. doi:<https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/huejutla/article/view/2213>

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021- Toda una Vida. 148. Quito. doi:www.planificacion.gob.ec

Tixilema Quisimalín, L. M. (2017). “Creación de la Nueva línea de Pantalón Jean en tela ECO-D para hombre en la Empresa “QUINMAN JEANS”, del Cantón Pelileo. Universidad Técnica De Ambato, 158. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24978/1/492%20MKT.pdf>

Yanqui, J. L. (2015). Investigación de mercado para la creación de una organización comercializadora de jeans para mujer en el sector de Sangolquí. Universidad Tecnológica Israel, 122. Obtenido de <http://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/1161>

Artículo 5

5

CONFIANZA EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS VIRTUALES: LA BASE DE LAS FINTECH**TRUST IN VIRTUAL FINANCIAL TRANSACTIONS: THE BASIS OF FINTECH****Autores:** Yaneth Romero Álvarez (1)**RESUMEN**

Con el presente artículo se examina la relación entre las variables sociodemográficas de la población del Municipio de Sincelejo, con el nivel y uso de transacciones financieras en los diversos canales de acceso al sistema financiero y la confianza en el mismo; con el fin de analizar de forma prospectiva el éxito de las operaciones Fintech, toda vez que éstas se conforman de transacciones en canales virtuales diferentes a los tradicionales del sistema bancario. Para lograrlo se tomó información primaria mediante encuestas a 541 hogares sincelejanos sobre las variables involucradas en el análisis y mediante el programa SPSS. Con los resultados se confirma la presencia de exclusión financiera, con evidencia del desconocimiento o miedo al uso de transacciones financieras en canales físicos tradicionales como son los bancos, pero así mismo se evidencia una desconfianza o desconocimiento de las operaciones virtuales en la mayoría de la población especialmente estratos 1 y 2.

Palabras claves: Transacciones financieras, Virtualidad, Fintech, Sistema Bancario, Sistema Financiero, Investigación.

ABSTRACT

This article examines the relationship between the sociodemographic variables of the population of the Municipality of Sincelejo, with the level and use of financial transactions in the various channels of access to the financial system and trust in it; in order to prospectively analyze the success of Fintech operations, since they are made up of transactions in virtual channels different from the traditional ones of the banking system. To achieve this, primary information was collected through surveys of 541 far-flung households on the variables involved in the analysis and through the SPSS program. The results confirm the presence of financial exclusion, with evidence of ignorance or fear of the use of financial transactions in traditional physical channels such as banks, but also a distrust or ignorance of virtual operations is evidenced in the majority of the population especially strata 1 and 2

Keywords: Financial transactions, Virtuality, Fintech, Banking System, Financial System, Research.

CONFIANZA EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS VIRTUALES: LA BASE DE LAS FINTECH

INTRODUCCIÓN

El uso frecuente de la tecnología ha tomado impulso, no solo en las organizaciones, sino también en la vida de las personas, modificando sus procesos comunicacionales, culturales y sus diversas interacciones. Así mismo, las tecnologías de información y la comunicación (TIC), han transformado la manera tradicional de ver las finanzas siendo un claro ejemplo de ello, las operaciones financieras mediante dispositivos móviles como son como Smartphones o datafonos inalámbricos; logrando que las operaciones sean mucho más cómodas y factibles para todos (Benjumea, Benjumea, & Torres, 2017). De hecho, el estudio de (Ghosh, 2016) estudiando a los principales del mundo entre el periodo 2001-2012, estableció que el uso del teléfono celular se encuentra relacionado de forma significativa con el crecimiento económico de la economía de cada país: en la medida que la población crezca un 1% en el uso del celular, la economía del país crece un 0.3%.

En aspectos como la educación, la telefonía móvil y el internet son un elemento imprescindible (Hernandez, 2017) debido a que, gracias a los medios digitales, los usuarios desarrollan nuevos espacios de formación, reflexión, información, etc. Y al hablar de bancarización, es innegable la relación educación-inclusión, y que de acuerdo a (Ocampo Lozano, 2014) es una relación que nunca termina, ya que se debe educar a personas excluidas financieramente hablando y, seguir educando a los ya incluidos. También, por el lado de las organizaciones, algunos autores como (Gutiérrez Castillo & Gómez Del Castillo, 2015) consideran la innovación como un mecanismo de poder y el desarrollo tecnológico una herramienta ágil, útil y asequible, necesarios ambos para la capacidad y crecimiento a lo largo del tiempo.

Teniendo en cuenta las anteriores valoraciones a la tecnología y la innovación, los bancos tradicionales, así como otras entidades prestadoras de servicios, han ido implementando de forma muy reciente las finanzas mediante nuevas tecnologías y nuevas formas de acceso, lo que se denomina “Fintech”, donde la disrupción digital como la nube, el blockchain, y demás, tienen como finalidad principal, facilitar y agilizar las operaciones financieras (Morales-Arce Macías, 2017).

Las Fintech se pueden definir como el sistema que engloba distintas entidades financieras que pretenden aportar ideas innovadoras y que reforman los convencionales procesos financieros gracias a las nuevas aplicaciones móviles, tecnologías de la información, que facilitan la forma de entender y prestar los servicios financieros. (Maestre, 2015)

No obstante lo anterior, y a pesar del rápido desarrollo de las

empresas Fintech, en muchos casos, es notable la apatía que sienten las personas al usar este tipo de medios para realizar sus transacciones, sea por desconocimiento o desconfianza hacia esta nueva modalidad de operación, lo cual ocasiona barreras a la inclusión financiera. Según (Vargas, 2005) la banca electrónica tiene sus ventajas: facilidad, comodidad, rapidez, ahorros, pero tiene su lado oscuro: está amenazada por los robos de identidad, el phishing y otros fraudes; esto genera una alta desconfianza en gran parte de los usuarios de la banca (londoño Vélez, 2017). (Aldás Manzano, Lassala Navarré, Ruiz Mafé, & Sanz Blas, 2011) citando a Suh y Han (2002) en el marco concreto de la banca online, evidencian que la confianza es uno de los principales predictores de la actitud hacia el uso de servicios bancarios. Otras personas aún consideran muy importante tener un soporte de sus operaciones, es decir que no confían un 100% en las transacciones con soportes físicos (galido & murillo Ramírez, 2017), e incluso les gusta llevar el control físico de su dinero, sumando y restando manualmente.

El objetivo de la presente investigación es el de analizar para una población específica, en este caso el Departamento de Sucre en la Costa Caribe colombiana, su nivel de uso de los diferentes canales de acceso al sistema financiero como son las oficinas, los cajeros automáticos, Internet ya sea a través de computadores o de celulares, corresponsables bancarios, dispositivos de pago como Baloto, entre otros. Esto con el fin de analizar el contexto actual para la entrada de productos y servicios de un nuevo sistema financiero completamente innovador y basado en nuevas tecnologías y poder mediante los resultados establecer posibles estrategias para la compenetración de la región con las Fintech.

MÉTODO

El estudio realizado es exploratorio, descriptivo y transversal. Para los datos, en junio del año 2017 se aplicaron 545 encuestas del tipo calidad de vida que realiza el DANE en Colombia, en diversos hogares del Municipio de Sincelejo, dentro de las cuales 4 fueron descartadas por contener errores. Las 541 restantes se tabularon y se constituyen en el soporte estadístico del presente trabajo. Los datos fueron recolectados a través de la aplicación de un cuestionario para determinar variables de características sociodemográficas señaladas en la Tabla 1, variables de uso y confianza en el sistema financiero colombiano señaladas en la Tabla 2.

CONFIANZA EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS VIRTUALES: LA BASE DE LAS FINTECH

Tabla 1: Variables y categorías socioeconómicas del instrumento de recolección de información

Código pregunta	Variable	Categorías
P2	ESTRATO	Estrato socioeconómico lugar vivienda
P3	NUMPER	Número de personas del hogar
V6	INGHOGAR	Ingresos totales del hogar, categorizados en seis niveles:
		1 Menor 1 smmlv (2019)
		2 Entre 1 y smmlv
		3 Entre 3 y 4 smmlv
		4 Entre 4 y 5 smmlv
		5 Entre 5 y 6 smmlv
		6 >6 smmlv
P19	SEXO	Hombre=1, Mujer =0
P20	EDAD	Años cumplidos, categorizados en 6 niveles:
		1 Menor a 18 años
		2 Entre 18 y 30
		3 Entre 30 y 40
		4 Entre 40 y 50
		5 Entre 50 y 60
		6 >60
P23	NIVEDUC	Años de estudio del 0 al 11, o, Título de técnico (22), Título de normalista (23), Título superior o universitaria (24), Título de especialista, magister, etc. (25) y Estudios superior sin culminar (26)
P34	INGRJEFEHOGAR	Nivel de ingresos del Jefe del Hogar
P42	TIPOAFIL	Contrib=1, Subs=2, Ninguno=3

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2: Variables de uso y confianza en las transacciones financieras

Código pregunta	Variable	Categorías
P51	MEDIO	Oficinas (1), Cajeros automáticos (2), Datafonos (3), Por Teléfono (4), Internet (5), Débito automático (6), Corresponsal Bancario (7), Efecty o Baloto (8) Otro (9) y cual sería.
P52	TRANSACC	1Pagos (serv púb, telefonía, Etc), 2retiros, 3Transferencias, 4 Depósitos, 5 Transacciones internacionales, 6 Consulta de saldo, ¿otra cuál?
P53	CONFIANZA INTERNET	SI es (1), NO (0) y Nunca he realizado (2)

Fuente: Elaboración propia

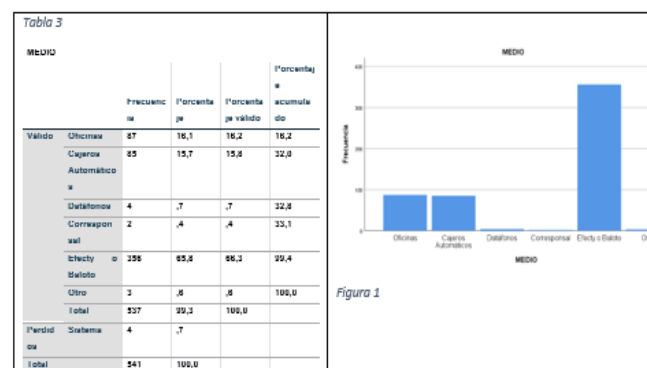
El método se basa en establecer en una región determinada, en este caso en el Departamento de Sucre, el uso actual de la población de los diferentes canales y accesos al sistema financiero como son las oficinas físicas, los celulares, el internet los corresponsables bancarios, entre otros; para hacer uso de los diferentes productos como son las operaciones asociadas con los ahorros, los créditos y los seguros, como son las operaciones de pagos, depósitos, retiros, y consultas.

Así mismo, y haciendo uso de las variables sociodemográficas recolectadas se hicieron cruces de información para determinar la incidencia de las variables que se consideraron principales en el uso y confianza de las transacciones del sistema financiero y sus canales. El estudio considera que en la medida que exista interés y uso en los canales como son el internet y los celulares, las operaciones Fintech tendrán un éxito inmediato, y en el caso contrario, se deberán establecer estrategias para llegar a éste tipo de segmento.

RESULTADOS

Análisis General

La primera variable “Medio” se refiere a la utilizada para establecer el canal por el que la persona realiza usualmente las transacciones que lo “acercan” al Sistema financiero colombiano, es decir, por medio del cual realiza las diferentes transacciones necesarias para la operación de productos financieros ya sea de ahorro, de créditos o de recaudos, entre las cuales están: retiros, depósitos o consignaciones, pagos, giros, entre otros. La Tabla 3 y la Figura 1 señalan que el 66.3% de la población encuestada realiza sus transacciones vía Efecty o Baloto lo que da cuenta de la efectividad de la estrategia de éstas entidades de llegar a poblaciones más alejadas de los centros urbanos y lo poco efectivo que han sido las estrategias de los bancos.

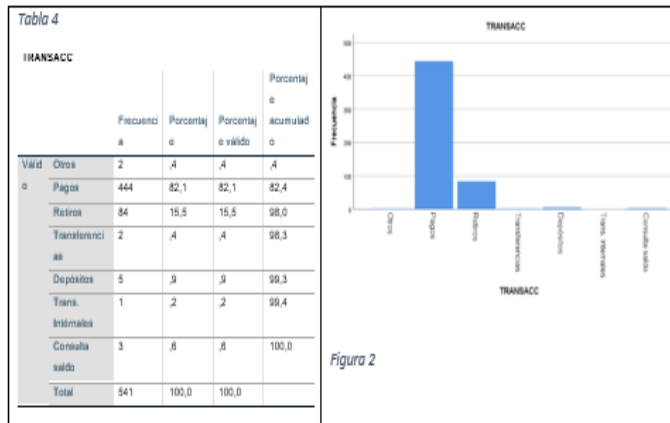


Fuente: Elaboración propia

En el caso de Efecty, la compañía fue creada en el año 1996 logrando ser la primera compañía del sector en recibir habilitación como operador postal de pago por parte del Min tic, cuenta con cajeros electrónicos para el envío y cobro de giros nacionales sin necesidad de tarjetas débito y crédito, con unidades móviles, y con una APP para giros nacionales con débitos por PSE desde las cuentas. Además, es corresponsal para envío y pago de Giros internacionales Western Unión en Colombia (Efecty, 2016). Por el lado de Baloto, además de ser en sí una lotería, es una de las redes transaccionales más grandes y sólidas del país y a través de ella se realizan más de 80.000 operaciones diarias (República, 2019). Según la empresa, cubren cerca de 85% de la población colombiana y cuentan con respaldo tecnológico y de servicio ha logrado convertir mediante convenios, el canal de ventas para realizar múltiples transacciones de servicio a otras entidades como son los pagos, principalmente de servicios públicos y los retiros de cuentas.

En cuanto a las transacciones que se realizan, la Tabla 4 y la

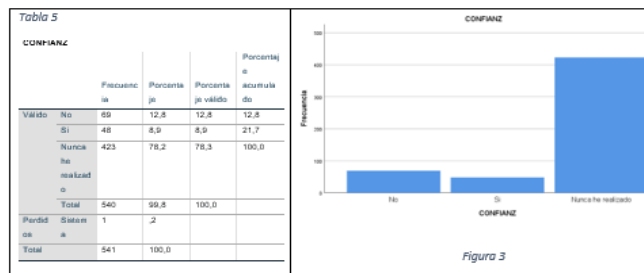
CONFIANZA EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS VIRTUALES: LA BASE DE LAS FINTECH



Fuente: elaboración propia

Figura 2 muestran un casi mono—uso de los diferentes canales para realizar pagos (82.1%), en su mayoría de servicios públicos o de créditos; y para realizar retiros de cuentas de ahorro (15.5%).

Y para la variable “Confianza en el sistema financiero” medida a través de operaciones por internet o en los celulares, la Tabla 5 y la Figura 3 muestran que el 78.3% de la población encuestada no ha realizado transacciones de éste tipo, y entre las razones dadas a los entrevistadores se encuentra principalmente la variable “desconfianza”.



Fuente: Elaboración propia

Relación de uso y confianza con variables sociodemográficas

A continuación, se señalan los análisis de cada una de las variables sociodemográficas con cada una de las variables del estudio: Medio más utilizado, Transacciones más realizadas y confianza en el sistema financiero.

Medio más utilizado vs variable sociodemográficas:

La tabla de contingencia (Tabla 6) muestra el total y porcentaje de canales utilizados para operaciones financieras distribuidos por Estrato, Ingresos del hogar, Sexo, Edad y Nivel educativo.

Tabla 6: Tabla de contingencia Variable Con Vs Variables sociodemográficas

		Oficina	Cajero Automático	Quilón	Teléfono	Internet	Dispositivo Móvil	Correspondiente	Efecty o Baloto	Otro
		% del total	% del total	% del total	% del total	% del total	% del total	% del total	% del total	% del total
ESTRATO	1	90	19,3	20	4,3	0	0,0	0	0,0	0,7
	2	0	0,0	10	2,1	0	0,0	1	0,2	0,8
	3	0	0,0	24	5,2	0	0,0	0	0,0	0,8
	4	1	0,2	14	3,0	2	0,4	1	0,2	0,8
	5	0	0,0	2	0,4	0	0,0	0	0,0	0,0
INGRESOS AL	1	33	6,1	5	1,1	0	0,0	0	0,0	0,3
	2	36	6,6	22	4,7	0	0,0	1	0,2	0,3
	3	11	2,0	17	3,6	1	0,2	0	0,0	0,8
	4	5	0,9	7	1,3	1	0,2	0	0,0	0,8
	5	0	0,0	5	0,9	0	0,0	1	0,2	0,8
SEXO	1	2	0,4	20	4,3	2	0,4	0	0,0	0,8
	2	14	2,6	21	4,3	1	0,2	0	0,0	0,7
	3	10	1,9	16	3,4	0	0,0	0	0,0	0,8
	4	12	2,2	19	4,1	0	0,0	0	0,0	0,8
	5	10	1,9	16	3,4	0	0,0	0	0,0	0,8
EDAD	1	2	0,4	20	4,3	2	0,4	0	0,0	0,8
	2	14	2,6	21	4,3	1	0,2	0	0,0	0,7
	3	10	1,9	16	3,4	0	0,0	0	0,0	0,8
	4	12	2,2	19	4,1	0	0,0	0	0,0	0,8
	5	10	1,9	16	3,4	0	0,0	0	0,0	0,8
NIVEL EDUCATIVO	1	2	0,4	20	4,3	2	0,4	0	0,0	0,8
	2	14	2,6	21	4,3	1	0,2	0	0,0	0,7
	3	10	1,9	16	3,4	0	0,0	0	0,0	0,8
	4	12	2,2	19	4,1	0	0,0	0	0,0	0,8
	5	10	1,9	16	3,4	0	0,0	0	0,0	0,8

Fuente: Elaboración propia.

Como se evidencia, para la variable “Medio” o canal utilizado para realizar las transacciones, se infiere que en general, el canal más utilizado es el canal Efecty o Baloto, considerados medios de pago de bajo valor por el sector financiero. Por cada una de las variables demográficas se encuentra lo siguiente:

Por la variable estrato, el medio más utilizado dentro de los estratos 1 y 2, es Efecty o Baloto, lo cual cambia a los cajeros automáticos en los estratos 3 y 4.

Por la variable Ingresos del Hogar, el medio más utilizado hasta Ingresos de 4 s.m.m.l.v es Efecty o Baloto, lo cual cambia a los cajeros automáticos en cuando el Ingreso aumenta superior a 5 s.m.m.l.v.

Por la variable Sexo, el medio más utilizado por mujeres y hombres es Efecty o Baloto.

Por la variable Edad, el medio más utilizado para todos los rangos de edad es Efecty o Baloto.

Y por la variable Nivel educativo, sólo para los que tienen posgrado cambia el medio más utilizado para transacciones ya que hacen mayor uso de cajeros automáticos.

Con la prueba Chi-cuadrado de la Tabla 7 se pudo contrastar la independencia, que con una significación cercana al 0%, un p-valor del 5%, se rechaza la hipótesis de independencia para cada una de las variables sociodemográficas (los canales no se distribuyen del mismo modo por variable). La hipótesis sólo es no rechazada para las variables Sexo y Edad.

CONFIANZA EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS VIRTUALES: LA BASE DE LAS FINTECH

Tabla 7: Pruebas de chi-cuadrado de Pearson Medio Vs Variables sociodemográficas

ESTRATO	MEDIO	
	Chi-cuadrado	217,414
	Df	20
	Sig.	,000 ^{a, b, c}
INGRHOGAR	MEDIO	
	Chi-cuadrado	230,851
	Df	25
	Sig.	,000 ^{a, b, c}
SEXO	MEDIO	
	Chi-cuadrado	1,460
	Df	5
	Sig.	,918 ^{b, c}
EDAD	MEDIO	
	Chi-cuadrado	17,165
	Df	20
	Sig.	,642 ^{b, c}
NIVEDUC	MEDIO	
	Chi-cuadrado	222,098
	Df	25
	Sig.	,000 ^{a, b, c}

Fuente: Elaboración propia

Transacciones vs variable sociodemográficas:

La tabla de contingencia (Tabla 8) muestra el total y porcentaje de transacciones realizadas, distribuidos por Estrato, Ingresos del hogar, Sexo, Edad y Nivel educativo

Tabla 8: Tabla de contingencia Variable Transacciones Vs Variables sociodemográficas

		Otro		Pagos		Retiros		Transferencias		Depositos		Trans. Internac.		Consulta saldo	
		Frecuent	% del N de tot	Frecuent	% del N de tot	Frecuent	% del N de tot	Frecuent	% del N de tot	Frecuent	% del N de tot	Frecuent	% del N de tot	Frecuent	% del N de tot
ESTRATO	1	2	0,5	376	89,2	37	8,9%	0	0,0	1	0,2%	0	0,0	1	0,2%
	2	0	0,0	49	74,2	16	24,2%	1	1,5	0	0,0%	0	0,0	0	0,0%
	3	0	0,0	13	34,2	22	57,4%	0	0,0	2	5,3%	1	2,6	0	0,0%
	4	0	0,0	6	33,3	8	44,4%	1	5,6	2	11,1	0	0,0	1	5,6%
	5	0	0,0	0	0,0%	1	50,0%	0	0,0	0	0,0%	0	0,0	1	50,0%
INGRHOGAR	1	0	0,0	173	89,6	6	3,4%	0	0,0	0	0,0%	0	0,0	0	0,0%
	2	1	0,4	200	87,7	28	11,4%	1	0,4	0	0,0%	0	0,0	0	0,0%
	3	0	0,0	50	75,4	20	28,2%	0	0,0	0	0,0%	0	0,0	1	1,4%
	4	1	5,3	8	42,1	10	52,6%	0	0,0	0	0,0%	0	0,0	0	0,0%
	5	0	0,0	3	37,5	3	37,5%	0	0,0	2	26,0	0	0,0	0	0,0%
SEXO	Mujer	0	0,0	10	37,8	19	69,8%	1	3,6	3	8,3%	1	2,8	2	5,6%
	Hombre	2	0,5	127	84,7	19	12,7%	2	1,3	1	0,7%	1	0,7	0	0,0%
EDAD	2	1	2,1	40	83,3	5	10,4%	0	0,0	2	4,2%	0	0,0	0	0,0%
	3	0	0,0	95	82,6	19	16,5%	1	0,9	0	0,0%	0	0,0	0	0,0%
	4	0	0,0	132	81,0	29	17,8%	0	0,0	0	0,0%	1	0,6	1	0,6%
	5	0	0,0	83	80,8	16	15,5%	1	1,0	1	1,0%	0	0,0	2	1,9%
	6	1	0,9	94	89,9	15	13,4%	0	0,0	2	1,8%	0	0,0	0	0,0%
NIVEDUC	Ninguno	1	1,0	98	94,2	5	4,8%	0	0,0	0	0,0%	0	0,0	0	0,0%
	Primaria	0	0,0	147	93,0	9	5,7%	0	0,0	1	0,6%	0	0,0	1	0,6%
	Secundaria	1	0,5	176	89,7	38	17,9%	1	0,5	1	0,5%	0	0,0	0	0,0%
	Universitaria	0	0,0	0	0,0%	1	100,0	0	0,0	0	0,0%	0	0,0	0	0,0%
	Técnica o Superior	0	0,0	7	67,5	1	12,5%	0	0,0	0	0,0%	0	0,0	0	0,0%
NIVEDUC	Postgrado	0	0,0	15	30,8	29	59,2%	1	1,9	3	5,8%	1	1,9	2	3,8%

Fuente: Elaboración Propia

Al igual que con el ítem anterior, para la variable “Transacción” o, se infiere que en general, lo que las personas de la muestra más realizan son pagos, refiriéndose esto a pagos de servicios públicos, pagos de compras por revistas, etc.. Sin embargo, por variables demográficas se encuentra:

Por la variable estrato, las operaciones más realizadas son “Pagos”.

Por la variable Ingresos del Hogar, la transacción más realiza-

da para ingresos menores a 3 s.m.l.v. son “Pagos” y de ahí en adelante son “Retiros”.

Por la variable Sexo, se encuentra que por igual para mujeres y hombres que la transacción más realizada son retiros.

Por la variable Edad, se encuentra que para todas las edades, las operaciones más realizadas son “Pagos”

Y por la variable Nivel educativo, sólo para los que tienen posgrado cambia la transacción más realizada a “Retiros”.

Tabla 9: Pruebas de chi-cuadrado de Pearson Transacciones Vs Variables sociodemográficas

ESTRATO	TRANSACC	
	Chi-cuadrado	250,826
	df	24
	Sig.	,000 ^{a, b, c}
INGRHOGAR	TRANSACC	
	Chi-cuadrado	233,539
	df	30
	Sig.	,000 ^{a, b, c}
SEXO	TRANSACC	
	Chi-cuadrado	11,151
	df	6
	Sig.	,084 ^{b, c}
EDAD	TRANSACC	
	Chi-cuadrado	27,248
	df	24
	Sig.	,293 ^{b, c}
NIVEDUC	TRANSACC	
	Chi-cuadrado	141,565
	df	30
	Sig.	,000 ^{a, b, c}

Fuente: Elaboración propia

Con la prueba Chi-cuadrado de la Tabla 9 se pudo contrastar la independencia, que con una significación cercana al 0%, un p-valor del 5%, se rechaza la hipótesis de independencia para cada una de las variables sociodemográficas (las transacciones no se distribuyen del mismo modo por variable). La hipótesis sólo es no rechazada para la variable Edad

Confianza vs variable sociodemográficas:

El uso de operaciones a través de canales virtuales como internet o a través de smartphones, son de por sí una señal evidente de confianza en el sistema financiero virtual, pero más que eso, primero antecede el hecho de conocer si las personas saben o no hacer uso de éste tipo de operaciones financieras y si tienen el acceso a internet y a éste tipo de dispositivos, ya que como hallazgo principal se encontró, especialmente para los estratos 1 y 2 que nunca han realizado este tipo de operaciones ya que no cuentan con la posibilidad de realizarlas

La tabla de contingencia (Tabla 10) muestra el total y porcentaje de personas que tienen confianza en el uso de las transacciones o que nunca han realizado, distribuidos por Estrato, Ingresos del hogar, Sexo, Edad y Nivel educativo.

CONFIANZA EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS VIRTUALES: LA BASE DE LAS FINTECH

Tabla 10: Tabla de contingencia Variable Confianza Vs Variables sociodemográficas

		CONFIANZ		Si		Nunca he realizado	
		No	% del N de fila	Recuento	% del N de fila	Recuento	% del N de fila
ESTRATO	1	42	10,1%	8	1,9%	366	88,0%
	2	12	18,2%	6	9,1%	48	72,7%
	3	12	31,6%	18	47,4%	8	21,1%
	4	3	16,7%	14	77,8%	1	5,6%
	5	0	0,0%	2	100,0%	0	0,0%
INGRHOGR	1	10	5,6%	2	1,1%	167	93,3%
	2	35	15,4%	7	3,1%	185	81,5%
	3	8	11,3%	5	7,0%	58	81,7%
	4	8	42,1%	4	21,1%	7	36,8%
	5	1	12,5%	3	37,5%	4	50,0%
	6	7	19,4%	27	75,0%	2	5,6%
SEXO	Mujer	11	7,3%	12	8,0%	127	84,7%
	Hombre	58	14,9%	36	9,2%	296	75,9%
EDAD	2	8	16,7%	6	12,5%	34	70,8%
	3	13	11,3%	9	7,8%	93	80,9%
	4	19	11,7%	15	9,2%	129	79,1%
	5	9	8,7%	12	11,7%	82	79,6%
	6	20	18,0%	6	5,4%	85	76,6%
	7	7	6,8%	0	0,0%	96	93,2%
NIVEDUC	Ninguno	7	6,8%	0	0,0%	96	93,2%
	Primaria	14	8,9%	3	1,9%	141	89,2%
	Secundaria	30	13,8%	15	6,9%	173	79,4%
	Universitaria	0	0,0%	0	0,0%	1	100,0%
	Técnico o Tecnólogo	4	50,0%	1	12,5%	3	37,5%
	Posgrado	14	26,9%	29	55,8%	9	17,3%

Fuente: Elaboración propia

Para la variable “Confianza” se infiere que en general, las personas de la muestra nunca han realizado operaciones en Internet o por celular, lo que se presenta como una barrera a afrontar para el éxito de las operaciones FINTECH y una gran labor a seguir en cuanto a políticas públicas y en cuanto a las estrategias de las entidades financieras interesadas en este mercado. Por variables demográficas se encuentra:

En la variable Estrato se encuentra una distinción clara en los estratos, ya que en su mayoría los estratos 1 y 2 (77 %y 88% respectivamente) mientras que los estratos

Por la variable Ingresos del Hogar, la transacción más realizada para ingresos menores a 3 s.m.m.l.v. son “Pagos” y de ahí en adelante son “Retiros”.

Por la variable Sexo, se encuentra que por igual para mujeres y hombres que la transacción más realizada son retiros.

Por la variable Edad, se encuentra que para todas las edades, las operaciones más realizadas son “Pagos”.

Y por la variable Nivel educativo, sólo para los que tienen posgrado cambia la transacción más realizada a “Retiros

Con la prueba Chi-cuadrado de la Tabla 11 se pudo contrastar la independencia, que con una significación cercana al 0%, un p-valor del 5%, se rechaza la hipótesis de independencia para cada una de las variables sociodemográficas (las transacciones no se distribuyen del mismo modo por variable). La hipótesis sólo es no rechazada para la variable Edad.

CONCLUSIONES

Las Fintech traen consigo el cambio en la forma habitual de las transacciones financieras para acercarse al sistema financiero mediante los productos como son el ahorro, el crédito, los seguros y los recaudos. Para ello, se han creado diversos modelos o procesos sencillos, sin embargo, gracias a este tipo de investigaciones se puede determinar que no es suficiente el esfuerzo por parte de éstas entidades para generar acceso ya que se requiere inclusión financiera desde otras perspectivas como son la educación y la dotación de equipos e internet.

Como resultado, se encontró que en su mayoría las personas del estudio realiza sus transacciones vía Efecty o Baloto lo que da cuenta del modelo de éxito que han tenido este tipo de organizaciones más no las financieras tradicionales. Por otro lado, se encuentra de acercarse a los diferentes canales, las personas lo hacen para realizar pagos en su mayoría de servicios públicos o de créditos y en cuanto a la variable más importante a tener en cuenta para un futuro exitoso de las Fintech que es la confianza y uso de los canales virtuales, el hallazgo fue rotundo en la mayoría de la población, en que “Nunca” han realizado transacciones lo que abre el camino a seguir por parte de las entidades interesadas en éste tipo de población considerada excluida financieramente

BIBLIOGRAFÍA

Benjumea, M. A., Benjumea, D., & Torres, C. A. (2017). Inclusión de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en el sistema financiero colombiano * Inclusion of Information and Communication Technologies (ICT) in the Colombian financial system Inclusão de Tecnologias de Informação e Comuni. UNIMAR, 35(2), 255–267.

Efecty. (2016). Efecty, la empresa líder en giros, pagos y recaudos de Colombia, celebra sus 20 años. Retrieved from https://www.efecty.com.co/?utm_source=google&utm_medium=search&utm_campaign=mar-ca&utm_term=cpc&utm_content=texto&gclid=CjwKCAjwqZPrBRBNiWAmNJsNtZjjgaTvkVhOSUEXg5meG8OqP_1Cvp

Tabla 11: Pruebas de chi-cuadrado de Pearson
Confianza Vs Variables sociodemográficas

	CONFIANZ	
	Chi-cuadrado	250,481
ESTRATO	df	8
	Sig.	,000 ^{*,b,c}
INGRHOGR	Chi-cuadrado	268,081
	df	10
	Sig.	,000 ^{*,b,c}
SEXO	Chi-cuadrado	6,066
	df	2
	Sig.	,048
EDAD	Chi-cuadrado	8,410
	df	8
	Sig.	,394
NIVEDUC	Chi-cuadrado	201,318
	df	10
	Sig.	,000 ^{*,b,c}

Fuente: Elaboración propia

CONFIANZA EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS VIRTUALES: LA BASE DE LAS FINTECH

ESpalBA9pd4ZznNkFb7gn5BoCU3QQA_vD_BwE

Ghosh, S. (2016). How important is mobile telephony for economic growth? Evidence from MENA countries. Emerald Group Publishing Limited, 18(3), 58–79. <https://doi.org/10.1108/info-12-2015-0058>

Gutiérrez Castillo, J. J., & Gómez Del Castillo, M. T. G. (2015). Influencia de las TIC en los procesos de aprendizaje y comunicación de los estudiantes de educación. *Revista de Pedagogía*, 35–36(97–98), 34–51.

Hernandez, R. M. (2017). Impacto de las TIC en la educación: Retos y Perspectivas. *Propósitos y Representaciones*, 5(1), 325–347. <https://doi.org/10.20511/pyr2017.v5n1.149>

Morales-Arce Macías, R. (2017). El sistema financiero ante 2020. *Real Academia de Doctores de España*, 2, 125–153.

Ocampo Lozano, M. (2014). Sistema bancario colombiano y la educación financiera. Caso banco Davivienda. *Aglala*, 5(1), 143. <https://doi.org/10.22519/22157360.757>

República, L. (2019). 9.600 puntos Baloto para transacciones. Retrieved from <https://www.larepublica.co/finanzas/los-usuarios-de-bancoomeva-podran-usar-9600-puntos-baloto-para-transacciones-2826161>

Artículo 6

6

**INVERSIÓN, AHORRO Y MOVILIDAD DE CAPITAL EN EL ECUADOR:
EVALUACIÓN DE LA PARADOJA FELDSTEIN-HORIOKA****INVESTMENT, SAVING AND CAPITAL MOBILITY IN ECUADOR: EVALUATION OF THE
FELDSTEIN-HORIOKA PUZZLE**

Autores: Gladys Germania Salazar Olives (1)
Leobaldo Enrique Molero Oliva (2)
Rafael Jubencio Patiño Astudillo (3)
Edwin Andrés Salazar Sánchez (4)

RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo determinar la relación entre inversión y ahorro en el Ecuador durante el período 1960-2018. La metodología es de diseño documental-bibliográfico y de nivel explicativo. Se recurre a estimaciones MCO y se comprueba la relación de largo plazo entre las series mediante el enfoque de Johansen, y la estimación del vector de corrección de errores. Los resultados indican que el efecto del ahorro sobre la inversión es significativo y relativamente alto, entre 0,47 y 0,87 en todas las estimaciones, lo cual sugiere que en el período de estudio la movilidad de capital ha sido relativamente baja en el Ecuador.

Palabras claves: Inversión, ahorro, movilidad de capital, paradoja Feldstein-Horioka .

ABSTRACT

This work aims to determine the relationship between investment and saving in Ecuador during the period 1960-2018. The methodology is of documentary-bibliographic design and of an explanatory level. OLS estimates are used and the long run relationship between time series is checked using the Johansen approach, and the estimation of de error correction vector. The results indicate that the effect of saving on investment es significant and relatively high, between 0,47 and 0,87 in all estimates, which suggests that in the study period capital mobility has been relatively low in the Ecuador

Keywords: Investment; saving; capital mobility; Feldstein-Horioka puzzle .

Autores: (1) Gladys Germania Salazar Olives

Leobaldo Enrique Molero Oliva

Rafael Jubencio Patiño Astudillo

Edwin Andrés Salazar Sánchez

INVERSIÓN, AHORRO Y MOVILIDAD DE CAPITAL EN EL ECUADOR: EVALUACIÓN DE LA PARADOJA FELDSTEIN-HORIOKA

INTRODUCCIÓN

Un tópico de estudio en finanzas internacionales y macroeconomía de las economías abiertas es el grado de movilidad del capital entre economías y sus efectos sobre el desempeño económico, sobre todo en el marco de: 1) un mayor grado de desarrollo financiero y tecnológico en el mundo, que permite al capital la búsqueda de oportunidades de rentabilidad en instrumentos de deuda en mercados emergentes, pero al mismo tiempo una mayor liquidez y menos riesgos al ser invertido en los mercados financieros de las economías desarrolladas, y 2) la necesidad de los países en desarrollo por captar recursos externos para complementar el ahorro nacional, fomentar la inversión nacional y el crecimiento económico.

En el modelo macroeconómico de corto plazo basado en la demanda agregada, en ausencia de movilidad de capital, el ahorro nacional es exactamente igual a la inversión. Para aumentar la inversión, debe aumentar el ahorro y eso significa menos consumo privado o menos gasto público, por lo que el sector privado y el sector público deben hacer un esfuerzo para aumentar el ahorro y alentar la inversión de los privados.

Por el contrario, conforme la economía tiene una mayor apertura comercial y financiera al resto del mundo, la igualdad entre la inversión y el ahorro no se cumple necesariamente, y se puede desviar la relación si “se registran superávit o déficit en la balanza en cuenta corriente” (Jiménez, 2010, p.100). En la medida que aumenta el grado de movilidad de capital, la economía nacional puede aprovechar el ahorro externo para financiar la inversión, pero el ahorro interno puede fluir también en sentido contrario.

En consecuencia, conforme aumenta la movilidad de capital debería existir una baja correlación entre inversión y ahorro. Así, en un extremo si la movilidad de capital es perfecta, entonces las decisiones de ahorro están desvinculadas de las decisiones de inversión en una economía particular. Este dilema fue planteado por Feldstein y Horioka (Feldstein y Horioka, 1980), quienes sin embargo hallaron una alta correlación inversión-ahorro en países con alto nivel de desarrollo económico y financiero, con una aparente alta movilidad de capital donde precisamente se esperaba, según la teoría, el resultado contrario en la relación entre inversión-ahorro.

Muchas economías en desarrollo implementaron reformas estructurales desde la década de los noventa del siglo pasado, entre las cuales se pueden mencionar la liberalización de sus mercados financieros a los fines de captar recursos externos para el financiamiento de la inversión. No obstante, con la eliminación de las barreras a la movilidad del capital el ahorro interno también ha emprendido el camino contrario, e importantes montos se dirigieron hacia economías desarrolladas, pues los inversionistas nacionales pueden optar por instrumentos más seguros, en el contexto de inestabilidad política o giros significativos en las políticas macroeconómicas.

La paradoja de Feldstein-Horioka hace hincapié en el incumplimiento del supuesto de perfecta movilidad de capital a través de la contrastación empírica de la relación a largo plazo entre inversión y ahorro. En el caso ecuatoriano esto es relevante por cuanto históricamente se ha discutido y planteado la necesidad de compensar el bajo ahorro nacional con el mayor acceso a capitales internacionales a los fines de aumentar significativamente la inversión, y en última instancia el crecimiento y el empleo. En el contexto de tal necesidad, y para corregir importantes desequilibrios macroeconómicos, el país adoptó la dolarización formal de la economía a principios del presente siglo; no obstante, se hace necesario evaluar si con ello aumentó el grado de movilidad de capital, una forma es a través del análisis de la relación entre la inversión y el ahorro. Por tal razón se indaga si ¿existe una relación causal estable y de largo plazo entre la inversión y el ahorro en el Ecuador? ¿es estrecha la relación?

Este trabajo tiene como objetivo determinar la relación entre inversión y ahorro en el Ecuador durante el período 1960-2018, y cómo la relación puede ayudar a entender el grado de movilidad de capital en esta economía. Para ello se recurre a una metodología de tipo documental-bibliográfica, de nivel explicativo, a partir del uso de herramientas econométricas que permiten contrastar la teoría planteada.

Después de esta introducción, este documento está organizado como sigue. La primera parte presenta el marco teórico sobre la relación inversión-ahorro en una economía; la segunda expone el modelo teórico econométrico que se emplea de base para el contraste empírico; en la tercera sección se presentan los datos y la metodología para el análisis empírico; la cuarta parte muestra las estimaciones y los resultados del estudio. Por último, se presentan las conclusiones.

INVERSIÓN, AHORRO Y MOVILIDAD DE CAPITAL EN EL ECUADOR: EVALUACIÓN DE LA PARADOJA FELDSTEIN-HORIOKA

MARCO TEÓRICO

El análisis del vínculo entre la inversión y el ahorro en una economía abierta ha sido debatido y presentado por varios autores en diversos trabajos. El clásico en esta línea es el trabajo de Feldstein y Horioka (1980), quienes presentaron evidencia en torno a la estrecha relación inversión-ahorro en oposición a la sugerencia de una mayor movilidad de capital entre los países, tanto en los modelos de demanda agregada para economías abiertas como en el marco de los modelos neoclásicos de crecimiento económico que proyectan una disminución de los rendimientos marginales del capital y, en consecuencia, una alta movilidad de capital desde las economías inicialmente ricas hacia las economías pobres para complementar sus bajos niveles de inversión.

Si hay alta movilidad de capital, las diferencias en tasa de interés motivaran a que el capital se desplace hacia los lugares o economías donde hay transitoriamente un mayor rendimiento. Posteriormente, la mayor entrada de ahorro en el país con más alta tasa de interés ocasionará que la misma regrese a una posición de paridad respecto a la tasa internacional. El mayor ahorro competirá por los mismos proyectos de inversión, disminuyendo la productividad marginal del capital en relación a los restantes países, lo cual incentiva a los ahorristas nacionales a desplazar sus excedentes al resto del mundo (Romer, 2012).

En consecuencia, en un mundo interconectado, con avances en el sector financiero internacional, donde muchos países implementaron reformas a sus sistemas financieros nacionales, y emprendido la liberalización de la cuenta de capital y financiera de sus balanzas de pago para incentivar la entrada de capital y la inversión extranjera directa, es previsible una alta movilidad de capital y, como consecuencia, una desconexión de la inversión con el ahorro. Si no existen obstáculos a los movimientos de capital, el ahorro derivado de un aumento dado en la tasa de ahorro en un país no será canalizado hacia proyectos de inversión nacionales, sino que fluirá a otras economías y no tendría especial repercusión en el nivel y en la tasa de inversión del primer país (Romer, 2012). En un mundo como éste, el ahorro busca su empleo más productivo en el mundo, mientras que la inversión nacional no está limitada por el ahorro interno, pues puede financiarse con recursos del resto del mundo (Krugman y Obstfeld, 2006).

Al contrario de lo esperado teóricamente, la evidencia empírica brindada por Feldstein y Horioka (1980) y otros trabajos (Abbott y De Vita, 2003; Narayan, 2005; Rodríguez, Venegas y López, 2014; Penagos, Rojas y Campo, 2015) hallan una estrecha relación entre la inversión y el ahorro, es decir, los hechos empíricos contradicen lo establecido como marco teó-

rico (Coakley, Kulasi y Smith, 1998) en el campo de las finanzas internacionales, la macroeconomía de las economías abiertas y la teoría neoclásica del crecimiento económico, de ahí su denominación de paradoja de Feldstein-Horioka (Coakley et al., 1998, p.170).

En efecto, Feldstein y Horioka realizaron una regresión para 21 países industrializados de la participación media de la inversión en el PIB en el lapso 1960-1974, respecto a una constante y a la participación media del ahorro en el PIB en el mismo período, y sus resultados fallaron en el rechazo de la hipótesis nula de que no existe correlación entre la inversión y el ahorro. Por el contrario, Feldstein y Horioka encuentran una estrecha asociación entre ambas variables (Feldstein y Horioka, 1980; Romer, 2012), que interpretan como evidencia de baja movilidad de capital. En esencia, si ambas series tienen una relación estrecha y estable a largo plazo, entonces la inversión no depende de una alta movilidad de capital, siendo principalmente determinada por el ahorro.

Modelo econométrico

Sobre la base del trabajo clásico de Feldstein y Horioka (1980), se formula un modelo susceptible de ser estimado económicamente para Ecuador a los fines de determinar la relación entre la inversión y el ahorro nacional. A partir de los antecedentes de la literatura, y siguiendo la propuesta Feldstein-Horioka (Feldstein y Horioka, 1980), esta relación puede ser evaluada partiendo de la siguiente ecuación:

$$\left(\frac{I}{Y}\right)_t = \alpha + \beta \left(\frac{S}{Y}\right)_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

En la expresión anterior, I representa la inversión, S el ahorro, Y es el PIB, α es el término constante y β el coeficiente que relaciona el ahorro con la inversión, ambos son los parámetros a estimar, mientras que ε_t es el término de error que satisface los supuestos clásicos de regresión y t hace referencia al tiempo. Tanto la inversión como el ahorro se expresan en términos del PIB. El coeficiente β representa el coeficiente de retención de ahorro, que se interpreta, como la proporción del incremento del ahorro nacional que se invierte domésticamente (Penagos et al., 2015). Se espera que sea positivo, $0 \leq \beta \leq 1$, es decir, que un aumento en el ahorro genere una variación positiva en la inversión*, más se debate sobre si la magnitud del coeficiente.

$$I/Y = f \left[\overbrace{S/Y}^+ \right], \quad *$$

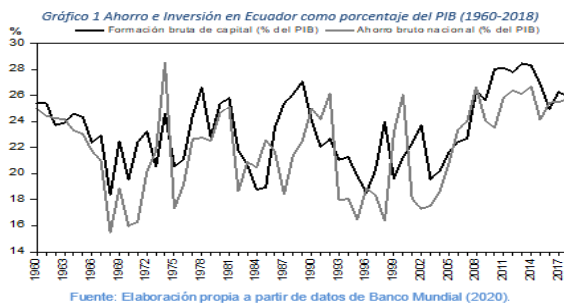
INVERSIÓN, AHORRO Y MOVILIDAD DE CAPITAL EN EL ECUADOR: EVALUACIÓN DE LA PARADOJA FELDSTEIN-HORIOKA

En ese orden de ideas, se presentan varios escenarios sobre el grado de movilidad de capital y su influencia en la inversión. Por un lado, si el valor estimado de β se haya muy próximo a cero entonces habría evidencia a favor de la hipótesis de que la inversión no está relacionada con el ahorro nacional, lo cual implica una alta movilidad de capital. Por su parte, en la medida que el valor del coeficiente β se aproxime a uno entonces un aumento en el ahorro nacional genera un aumento en la inversión nacional, lo que evidenciaría que el ahorro financia aproximadamente la totalidad de la inversión, y la movilidad de capital es imperfecta, o nula en el caso extremo $\beta=1$ en el que un porcentaje dado de incremento de la inversión es exactamente financiada con el mismo porcentaje de incremento en el ahorro nacional. Valores intermedios se pueden interpretar a favor de la hipótesis de imperfecta movilidad de capital.

Datos y estrategia econométrica.

Los datos empleados en este trabajo son una muestra de datos de series de tiempo que cubren el período que va desde 1960 hasta el año 2018 con periodicidad anual, para la economía ecuatoriana. La fuente estadística es Banco Mundial y las series originales corresponden a: 1) Ahorro bruto nacional (% del PIB) como medida del ahorro nacional como porcentaje del producto o PIB¹; 2) Formación bruta de capital (formalmente, inversión bruta doméstica) (como % del PIB) como medida del gasto total de inversión en relación al PIB²

Las series originales se presentan en el Gráfico I. En el mismo se observa que las series comparten aproximadamente un desempeño similar en el período 1960-2018. Tanto el ahorro como la inversión presentan grandes variaciones, siendo las mismas contemporáneas y del mismo sentido en la mayor parte del tiempo, con excepciones notables en la década de los años noventa



1. Contablemente el ahorro nacional es calculado como el PIB o ingreso menos el gasto de consumo final (consumo total, que incluye el gasto de consumo final de los hogares y el gasto público).
2. En este caso la inversión total está compuesta por la formación bruta de capital fijo (depreciación más gastos en nuevos activos fijos) más la variación de existencias (cambios en el nivel de inventarios).

En relación con la metodología y estrategia econométrica, se sigue la propuesta de (Penagos et al., 2015) para Colombia siguiendo el enfoque de modelos de Vector de Corrección de Error (Johansen y Juselius, 1990). Se identifican el orden de integración de las variables mediante las pruebas Dickey-Fuller Aumentada (ADF) y Phillips-Perron (PP). Posteriormente, si las series son integradas de orden uno, esto conlleva a la posibilidad de indagar si ambas comparten una relación estable de largo plazo (Penagos et al., 2015). Para ello se recurre al enfoque de Engle-Granger (Engle y Granger, 1987) y al de Johansen (Johansen, 1991; Johansen, 1995), para identificar si la inversión y el ahorro nacional en Ecuador tienen una relación estable de largo plazo o cointegran.

Luego de hacer estas pruebas y determinar que las series están co-integradas, se puede estimar el modelo de corrección de errores (VEC) para establecer tanto el valor del coeficiente de cointegración como el valor del coeficiente de ajuste que recoge la velocidad de ajuste del desequilibrio entre ahorro e inversión a largo plazo. El coeficiente de cointegración es la medida del coeficiente que relaciona a largo plazo la inversión con el ahorro, y brindaría indicios sobre el grado de movilidad de capital y su repercusión en la inversión del país. Adicionalmente, el modelo puede incluir variables dummy para datos atípicos, que permite corregir quiebres estructurales en las series y en la relación.

Estimación del modelo y resultados

En esta sección se presentan las estimaciones y los resultados del estudio siguiendo la estrategia descrita en la sección anterior. A continuación, la Tabla 1 muestra los resultados de las pruebas de raíces unitarias ADF y PP, las cuales revelan que: 1) para las variables en niveles no hay evidencia estadística que permita rechazar la hipótesis nula de existencia de raíz unitaria; 2) para las variables en primera diferencia si se rechaza la hipótesis nula. En resumen, según las pruebas ADF y PP las series son integradas de orden uno.

Tabla 1
Pruebas de raíces unitarias

Variable	Prueba en:	Prueba ADF		Prueba PP	
		Estadístico ADF	Probabilidad	Estadístico PP	Probabilidad
SN	Niveles	-0,5107	0,4910	-0,2152	0,6044
IY	Niveles	-0,3316	0,5615	-0,2413	0,5950
SN	Diferencia	-9,7473*	0,0000	-13,3760*	0,0000
IY	Diferencia	-10,12692*	0,0000	-10,1705*	0,0000

Fuente: Elaboración propia con cálculos en Eviews (2020).
Las pruebas fueron sin intercepto y sin tendencia.
Las primeras diferencias de ambas variables se denotan como $\Delta(SN)$ y $\Delta(IY)$.
* La hipótesis nula de raíz unitaria en la serie es rechazada al 1% de significancia.

INVERSIÓN, AHORRO Y MOVILIDAD DE CAPITAL EN EL ECUADOR: EVALUACIÓN DE LA PARADOJA FELDSTEIN-HORIOKA

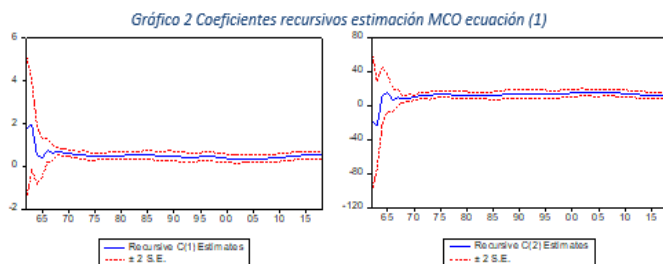
A pesar de que las series son no estacionarias, la ecuación (1) puede ser estimada por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y la relación entre las variables conservar su validez estadística bajo el caso que se cuente con evidencia adicional de que las series presentan una relación estable de largo plazo (cointegración). Los resultados del ejercicio de estimación por MCO de la ecuación (1) son los siguientes:

$$\left(\frac{I}{V}\right)_t = \frac{11,859}{[1,8455]} + \frac{0,523}{[0,0831]} \left(\frac{S}{V}\right)_t \quad R^2 = 0,41, \bar{R}^2 = 0,40, F = 39,63, DW = 1,196$$

Prob.LM(2) = 0,002, Prob.JB = 0,728, Prob.White = 0,820, Prob.Ramsey = 0,551

Donde los números debajo de cada coeficiente estimado son los errores estándar. El estimador MCO del coeficiente que relaciona el ahorro y la inversión es significativo estadísticamente y positivo, pero menor que la unidad. A juzgar por su valor, en el período completo hay evidencia de un grado intermedio de movilidad de capital en el Ecuador. En ese sentido, por cada 1% de aumento del ahorro nacional, la inversión aumenta 0,523%, es decir, no todo el ahorro financia la inversión doméstica, aunque tampoco se puede hablar de un caso extremo de movilidad perfecta de capital bajo el cual el ahorro nacional no tendría efectos sobre los gastos de inversión.

En relación a los supuestos del modelo de regresión lineal clásico, los resultados de las pruebas convencionales indican que el modelo presenta una adecuada especificación, además los residuos tienen una distribución normal y no presentan problemas de heteroscedasticidad; no obstante, existe evidencia, como era de esperar, de problemas de autocorrelación. De la misma forma, el Gráfico II muestra el diagnóstico de los coeficientes recursivos, que brindan evidencia de estabilidad estructural en la estimación para el período analizado.



Fuente: Elaboración propia a partir de Eviews (2020).

A pesar del problema de autocorrelación, es posible que el modelo en niveles sea válido si los residuos estimados de la ecuación de cointegración son estacionarios. Se aplicaron las pruebas ADF y PP a los residuos estimados de la regresión MCO del modelo (1), siguiendo la metodología de Engle-Granger (Engle y Granger, 1987). Los resultados se exponen en la Tabla 2. En efecto, existe evidencia de que los residuos

son estacionarios al 1% de significancia, lo cual es signo de que existe una relación estable de largo plazo entre la inversión y el ahorro en el Ecuador durante la etapa 1960-2018.

Tabla 2 Pruebas de raíces unitarias residuos estimación MCO

Variable	Prueba en:	Prueba ADF		Prueba PP	
		Estadístico ADF	Probabilidad	Estadístico PP	Probabilidad
residuos	Niveles	-5,3918*	0,0002	-4,6266*	0,0024

Fuente: Elaboración propia con cálculos en Eviews (2020).

Las pruebas fueron con intercepto y con tendencia.

* La hipótesis nula de raíz unitaria en la serie es rechazada al 1% de significancia.

Por ello, se puede plantear un modelo de corrección del error, a los fines de evaluar la dinámica de ajuste del desequilibrio en el largo plazo entre ambas variables. Los resultados del ejercicio de estimación MCO de la ecuación que representa el modelo de corrección del error son los siguientes:

$$\Delta\left(\frac{I}{V}\right)_t = \frac{0,364}{[0,076]} \Delta\left(\frac{S}{V}\right)_t - \frac{0,481}{[0,113]} \hat{\varepsilon}_{t-1} - \frac{5,122}{[1,855]} D_{1999} \quad R^2 = 0,434, \bar{R}^2 = 0,414, DW = 1,84$$

Prob.LM(2) = 0,512, Prob.JB = 0,452, Prob.White = 0,889, Prob.Ramsey = 0,497

El modelo de corrección de error permite analizar tanto la dinámica de corto como la de largo plazo entre la inversión y el ahorro. El modelo toma en cuenta la primera diferencia de las series e incorpora los residuos estimados de la regresión de la ecuación de cointegración como mecanismo para verificar la velocidad de ajuste en el corto plazo de los desequilibrios a largo plazo en las variables. Penagos et al. (2015) puntualizan que en teoría “este ajuste se da hasta que se restablece la identidad IS. Valores pequeños del ajuste implica que las brechas toman mayor tiempo en corregirse” (2015, p.12). Es decir, si el ajuste es rápido deberían desaparecer los desequilibrios en la igualdad inversión y ahorro, mientras que si el ajuste es lento persisten durante más tiempo las diferencias de largo plazo que existe entre la inversión y el ahorro.

Los resultados en ese sentido reflejan que el coeficiente de ajuste conserva el signo esperado a priori, de acuerdo con la teoría de cointegración; en adición, es significativo estadísticamente al 1%, mientras que su valor absoluto de 0,48 refleja una relativamente rápida velocidad de ajuste, 48,1% del desequilibrio en la relación a largo plazo entre la inversión y el ahorro tiende a corregirse en un año.

Estos resultados difieren de los hallados por Ballesteros (2002); en efecto, este autor en su estudio encuentra una muy baja o nula correlación entre inversión y ahorro para el Ecuador en el período 1970-2000, y sostiene que ello se debió a la ausencia de una estructura de financiamiento interno adecuada que conecte el ahorro nacional con la intermediación, siendo evidencia en ese caso de una alta movilidad de capital en el período estudiado. Los resultados hallados acá indican lo contrario, en primer lugar, porque se amplió la muestra en estu-

INVERSIÓN, AHORRO Y MOVILIDAD DE CAPITAL EN EL ECUADOR: EVALUACIÓN DE LA PARADOJA FELDSTEIN-HORIOKA

dio, incluyendo el período de casi veinte años de dolarización; en segundo lugar, precisamente en este período se hicieron cambios importantes en el sector de intermediación financiera que, posiblemente, hayan incidido de manera positiva en la conexión inversión y ahorro.

De igual forma, la relativa estabilidad política y macroeconómica en el contexto de la adopción de la dolarización en el país pudo haber mejorado significativamente la percepción de los ahorristas nacionales a favor de instrumentos en el sistema financiero local, es decir, mejoró la percepción de riesgo en el sistema bancario nacional, al tiempo que la inversión se vio favorecida por la estabilidad macroeconómica y un contexto externo favorable donde los principales productos de exportación de la economía ecuatoriana disfrutaron de mejores precios en los mercados internacionales en gran parte de los últimos años.

Desde el punto de vista estadístico, la regresión del modelo de corrección de error incluyó una variable dicotómica para corregir valores atípicos en este caso para el año 1999 donde el Ecuador presentó importantes desajustes macroeconómicos que derivaron en una crisis económica y caída sustancial en la inversión. Esta variable resultó significativa al 1%. De igual modo, el modelo de corrección del error estimado no presentó problemas de heteroscedasticidad ni de autocorrelación, al tiempo que los residuos están normalmente distribuidos.

Para tomar en cuenta los efectos del ahorro sobre la inversión a partir de la dolarización se introduce en la ecuación (1) una variable dummy de tipo aditiva que adopta el valor de uno (1) para el lapso 2000-2018 y cero (0) en los años anteriores a 2000 del período completo y que interactúa con el ahorro, como en el trabajo de Alcalá, Gómez y Ventosa (2011). Se denota la variable dummy para el período a partir de la dolarización como (*). Los resultados hallados por MCO son los siguientes (de nuevo entre corchetes aparecen los errores estándar):

$$(*) \quad DD_t \begin{cases} 1, t \geq 2000 \\ 0, t < 2000 \end{cases}$$

$$\left(\frac{I}{Y}\right)_t = \frac{12,705}{[1,852]} + \frac{0,472}{[0,087]} \left(\frac{S}{Y}\right)_t + \frac{0,044}{[0,026]} \left[\left(\frac{S}{Y}\right)_t \cdot DD_t\right] - \frac{4,029}{[0,026]} D_{1999}$$

$$R^2 = 0,481, \bar{R}^2 = 0,452, F = 16,97, DW = 1,22$$

$$Prob. LM(2) = 0,000, Prob. JB = 0,856, Prob. White = 0,934, Prob. Ramsey = 0,631$$

Los resultados brindan un coeficiente que relaciona la inversión con el ahorro igual a 0,472, bastante cercano al de la primera estimación. Se aplicó la Prueba de Wald para comprobar la hipótesis nula de que este coeficiente es igual a cero, es decir, $H_0: \beta = 0$. La prueba arroja un estadístico igual a 5,44 con una probabilidad de 0,000, que permite rechazar la hipótesis nula de que el parámetro es cero, siendo evidencia a favor

de que en el período de estudio la relación ahorro-inversión es estable y válida en el caso ecuatoriano. Aunque no se puede decir que la movilidad de capital sea completamente baja y la relación inversión-ahorro estrecha, si existe una importante porción de la inversión doméstica que ha sido históricamente financiada con el ahorro nacional.

En lo que respecta al cambio estructural del parámetro a partir de la implementación de la dolarización es de signo positivo y estadísticamente significativo al 10%, lo que indica la posibilidad de que a partir del año 2000 se haya profundizado la relación entre la inversión y el ahorro. La variable dummy del año 1999 es significativa al 10% y el valor del coeficiente negativo, recogiendo el efecto contractivo sobre la tasa de inversión como porcentaje del PIB de la crisis política y económica presentada entonces en el Ecuador.

Por su parte, las pruebas tradicionales para evaluar los supuestos del modelo arrojan que el modelo estimado sólo tiene problemas de autocorrelación, pero de nuevo las pruebas ADF y PP aplicadas sobre los residuos estimados del modelo de cointegración, cuyos resultados se ubican en la Tabla 3, indican que se rechaza la hipótesis nula de residuos con raíces unitarias, es decir, son estacionarios al 1% de significancia, por lo tanto, las series están co-integradas

Tabla 3 Pruebas de raíces unitarias residuos estimación MCO con dummy

Variable	Prueba en:	Prueba ADF		Prueba PP	
		Estadístico ADF	Probabilidad	Estadístico PP	Probabilidad
residuos	Niveles	-5,5324*	0,0001	-4,5729*	0,0028

Fuente: Elaboración propia con cálculos en Eviews (2020).

Las pruebas se fueron con intercepto y con tendencia.

* La hipótesis nula de raíz unitaria en la serie es rechazada al 1% de significancia.

Finalmente, el modelo de corrección del error que incorpora los residuos de la regresión anterior brinda el siguiente ajuste econométrico:

$$\Delta\left(\frac{I}{Y}\right)_t = \frac{0,322}{[0,076]} \Delta\left(\frac{S}{Y}\right)_t - \frac{0,618}{[0,121]} \hat{\epsilon}_{t-1} \quad R^2 = 0,395, \bar{R}^2 = 0,385, DW = 1,96$$

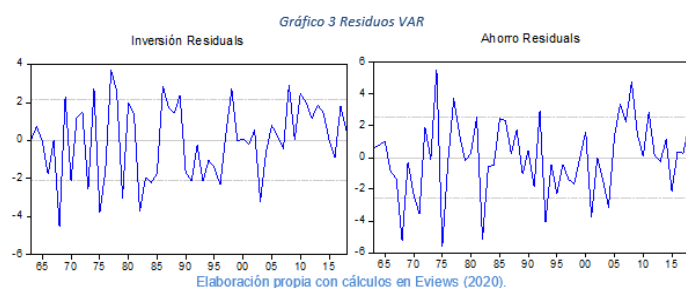
$$Prob. LM(2) = 0,929, Prob. JB = 0,649, Prob. White = 0,716, Prob. Ramsey = 0,549$$

De nuevo, existe evidencia de cointegración y la velocidad de ajuste del desequilibrio entre la inversión y el ahorro es rápida, alrededor de 61,8% del desequilibrio se corrige en un año. Para complementar los hallazgos con la metodología de Engle-Granger, se aplican las pruebas de la traza y del máximo valor propio que hacen parte de la prueba de cointegración de Johansen (1991; 1995). Cabe destacar que previamente, sobre la base del modelo VAR, se determinó según los criterios tradicionales de selección de rezagos que el valor óptimo en el VAR son dos rezagos. Sin embargo, el VAR se especificó y estimó con tres rezagos para corregir problemas de autocorre-

INVERSIÓN, AHORRO Y MOVILIDAD DE CAPITAL EN EL ECUADOR: EVALUACIÓN DE LA PARADOJA FELDSTEIN-HORIOKA

lación³. Adicionalmente el VAR incluyó un término de intercepto y la variable dummy para el año 1999. Los residuos del VAR estimado se muestran en el Gráfico III, donde se detecta un comportamiento ruido blanco en los mismos.

(3) El modelo VAR estimado es estable, pues se halló que todas sus raíces inversas están dentro del círculo unitario. Así mismo, la Prueba LM de correlación serial no brinda evidencia de autocorrelación en ninguno de los 12 rezagos tomados en cuenta en la prueba. La probabilidad del estadístico Jarque-Bera en la prueba de normalidad de Urzúa no permite rechazar la hipótesis nula de residuos multivariados con distribución normal. Finalmente, la Prueba de White con términos cruzados indica que no hay problemas de heteroscedasticidad.



La Tabla 4 muestra los resultados de la Prueba de Johansen de cointegración.

Tabla 4 Prueba de cointegración de Johansen

H0: No. de ecuaciones de cointegración	Eigenvalue	Traza	Valor crítico al 5%	Probabilidad
0	0,4020	34,4845*	20,2618	0,0003
1	0,0966	5,6874	9,1645	0,2163
	Eigenvalue	Max-eigen Stat.	Valor crítico al 5%	Probabilidad
0	0,4020	28,7971*	15,8921	0,0003
1	0,0966	5,6874	9,1645	0,2163

Fuente: Elaboración propia con cálculos en Eviews (2020).

* Denota rechazo de la hipótesis nula al 5% de significancia.

Finalmente, y sobre la base de la evidencia de cointegración, se estima el Vector de Corrección de Errores (VEC) para la relación inversión-ahorro. En la Tabla 5 se presentan los resultados para el periodo completo en el caso ecuatoriano. La ecuación de largo plazo arroja un vector de cointegración positivo y en este caso bastante cercano a uno (1), que viene a reflejar una relación estrecha entre la inversión y el ahorro nacional, lo cual muestra entonces evidencia en el marco de la paradoja de Feldstein-Horioka de una baja movilidad de capitales en el Ecuador, para el periodo completo.

Tabla 5 Modelo VEC (2)

Ecuación de cointegración		
Variable dependiente	Constante	Ahorro
	(error estándar)	
Inversión	4,4433	0,8685
	(2,0731)	(0,0942)
Corrección del error		
Velocidad del ajuste		
-0,3211		
(0,2093)		

Fuente: Elaboración propia con cálculos en Eviews (2020).

Cabe señalar que este resultado confirma en cierta forma la paradoja para el caso particular analizado, porque en el contexto incluso de una dolarización formal de la economía ecuatoriana siendo lo esperado una situación de amplia movilidad de capitales, más bien para esta economía en desarrollo el ahorro doméstico ha sido la principal fuente de financiamiento de la inversión. Según este resultado, un incremento en un punto porcentual en el ahorro genera en el largo plazo un aumento en la inversión de 0,87 puntos porcentuales.

Respecto al coeficiente de ajuste del desequilibrio en la relación a largo plazo, a corto plazo tal desequilibrio sufre un ajuste más lento, pues 32,1% del desequilibrio apenas es corregido en el periodo de un año, menor a los valores hallados mediante la metodología uniecuacional de cointegración de Engle-Granger.

Para finalizar, los resultados hallados indican que el efecto del ahorro sobre la inversión es significativo y relativamente alto, entre 0,47 y 0,87 en todas las estimaciones, lo cual sugiere que en el periodo de estudio la movilidad de capital ha sido relativamente baja en el Ecuador, o más bien la inversión doméstica ha sido financiada en gran parte con el ahorro nacional. Estos valores son bastante cercanos a los hallados para el Ecuador en el trabajo de Rodríguez et al. (2014) para el periodo 1970-2009 con técnicas de regresión en panel. Esto confirma la paradoja Feldstein-Horioka, pues mientras se espera una alta movilidad de capital en el contexto de la teoría de integración financiera y de paridad de tasas de interés, bajo la cual el capital se desplaza entre economías para aprovechar el arbitraje de tasas, los resultados más bien muestran que el ahorro nacional optó en su mayor parte por destinarse a proyectos de inversión local.

Esto conlleva a importantes implicaciones de política para el país. En primer lugar, una posibilidad que cabe es que la tasa de interés local sigue siendo más alta que la internacional, por algún tipo de fricciones o por el nivel de desarrollo y competencia en el mercado financiero local que no permiten completar la igualdad de tasa con la internacional y, por ende, que permanezcan internamente atadas las decisiones de ahorro de las decisiones de inversión. En una economía en desarrollo como el Ecuador, si la economía es cerrada en términos de movilidad de capital, “si sube la inversión, sube la tasa de interés y en consecuencia también sube el ahorro” (De Gregorio, 2007, p.202), es decir, ambas decisiones están estrechamente ligadas. En consecuencia, la correlación entre inversión y ahorro es compatible con la baja movilidad de capital del Ecuador.

En segundo lugar, expandir la inversión demandaría un aumento del mismo orden en la tasa de ahorro; sin embargo, otras restricciones al crecimiento económico limitan el aumento del nivel de ingreso de la población, y por lo tanto su capa-

INVERSIÓN, AHORRO Y MOVILIDAD DE CAPITAL EN EL ECUADOR: EVALUACIÓN DE LA PARADOJA FELDSTEIN-HORIOKA

cidad de ahorro. En consecuencia, la economía ecuatoriana no podría contar con aumentos sustanciales de la inversión para apuntalar el crecimiento si carece de la posibilidad de que los hogares tengan la capacidad de aumentar su ahorro. Del mismo modo, el gobierno tendría que acumular superávit fiscal, lo cual limitaría adicionalmente la capacidad de estimular en el corto plazo la demanda agregada, en ausencia de una política monetaria independiente.

Entonces, la posibilidad de aumentar el ahorro para que este sea canalizado hacia la inversión necesariamente implica acelerar el ritmo o tasa de crecimiento mediante otros tipos de reformas que apunten hacia los componentes de la oferta agregada.

Por otra parte, una posibilidad explorada por la literatura (Romer, 2012; De Gregorio, 2007) para explicar por qué existe una estrecha relación inversión-ahorro, cuando se espera lo contrario, es que ello nada que tiene ver con el grado de movilidad de capital, sino más bien con ajustes de políticas que los gobiernos efectúan en la cuenta corriente para evitar desequilibrios importantes a largo plazo, lo cual afecta los flujos comerciales con el resto del mundo, y tal mecanismo de ajuste conlleva forzosamente a la igualdad entre la inversión y el ahorro

CONCLUSIONES

En este trabajo se determinó la relación que existe entre la inversión y el ahorro en el caso del Ecuador durante el período comprendido entre 1960 y 2018. Con ello se contrastó la paradoja Feldstein-Horioka a los fines de evaluar cómo ha sido la movilidad de capital en esta economía, y estudiar hasta qué punto el ahorro nacional se ha destinado a financiar los gastos de inversión doméstica, o si el país ha recurrido más a los mercados financieros internacionales para captar recursos del resto del mundo.

De los resultados arrojados con diferentes técnicas econométricas de series de tiempo se puede concluir que la economía ecuatoriana está más cerrada a los movimientos internacionales de capital que abierta, es decir, la movilidad de capital ha sido relativamente baja o al menos alejada del supuesto de movilidad perfecta del capital. En consecuencia, la tasa de inversión durante este período ha sido en mayor proporción cubierta con el ahorro nacional, más congruente con la hipótesis de economía cerrada o movilidad imperfecta de capital.

Al arrojar la investigación una relación causal y estable de largo plazo entre la inversión y el ahorro, se concluye que en la economía ecuatoriana el financiamiento de la inversión es mayoritariamente local, la paradoja Feldstein-Horioka tiene soporte empírico en este contexto y período, y es posible que

las autoridades hayan limitado los desbalances externos mediante otras restricciones en las principales cuentas de la balanza de pagos. Esta última posibilidad puede explorarse en futuras investigaciones.

No obstante, los esfuerzos deben estar dirigidos hacia la competitividad del sector financiero local a los fines de promover una mayor apertura financiera y aprovechar la posibilidad de captar recursos externos que puedan contribuir al financiamiento de una mayor inversión, considerando las restricciones internas y el bajo crecimiento económico mostrado por el Ecuador y sus repercusiones sobre la capacidad de los agentes privados en aumentar el ahorro interno

BIBLIOGRAFÍA

- Abbott, A., y De Vita, G. (2003). Another piece in the Feldstein-Horioka puzzle. *Scottish Journal of Political Economy*, 50 (1), 69-89.
- Alcalá, V., Gómez, M., y Ventosa, D. (2011). Paradoja Feldstein-Horioka: El caso de México (1950-2007). *Estudios Económicos*, 26(2), 293-313.
- Ballesteros, J. (2002). El efecto Feldstein-Horioka y sus implicaciones para el Ecuador. Escuela Politécnica del Litoral (ESPOL), Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas (ICHE). Guayaquil, Ecuador.
- Coakley, J., Kulasi, F., y Smith, R. (1998). The Feldstein-Horioka puzzle and capital mobility: a review. *International Journal of Finance and Economics*, 3, 169-188.
- De Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía: Teoría y política*. México, D.F., México: Pearson Educación.
- Engle, R., y Granger, C. (1987). Cointegration and error correction: Representation, estimation, and testing. *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Feldstein, M., y Horioka, C. (1980). Domestic saving and international capital flows. *The Economic Journal*, 90(358), 314-329.
- Jiménez, F. (2010). *Elementos de teoría y política macroeconómica para una economía abierta. I. Teoría*. Lima, Perú: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Johansen, S. (1991). Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in gaussian vector autoregressive models. *Econometrica*, 59, 1551-1580.
- Johansen, S. (1995). *Likelihood-based inference in cointegrated vector autoregressive models*. Oxford: Oxford University Press.

INVERSIÓN, AHORRO Y MOVILIDAD DE CAPITAL EN EL ECUADOR: EVALUACIÓN DE LA PARADOJA FELDSTEIN-HORIOKA

Johansen, S., y Juselius, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration with applications to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2), 169-210.

Krugman, P., y Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid, España: Pearson Educación.

Narayan, P.K. (2005). The saving and investment nexus for China: evidence from cointegration tests. *Applied Economics*, 37(17), 1979-1990.

Penagos, Ó., Rojas, H., y Campo, J. (2015). La Paradoja de Feldstein-Horioka: Evidencia para Colombia durante 1925-2011. *Ecos de Economía*, 19(40), 4-24.

Rodríguez, D., Venegas, F., y López, F. (2014). La movilidad del capital en América Latina y la hipótesis de Feldstein y Horioka. *Quantitativa Revista de Economía*, 3(2), 15-49.

Romer, D. (2012). *Advanced Macroeconomics*. New York, USA: Mc Graw-Hill.

