

GCG

The Journal of Globalization, Competitiveness, and Governability

REVISTA CUATRIMESTRAL | FOUR-MONTHLY JOURNAL | REVISTA CUATRIMESTRAL

Vol. 16 Num. 1
JANUARY-APRIL 2022
ISSN: 1988-7116

<https://gcgjournal.georgetown.edu>



Preferencias de política comercial en tiempos de incertidumbre: el caso de las empresas exportadoras en Uruguay

Nicolás Albertoni y Roberto Horta

Gender and Equality in Latin America-Caribbean; Evolution 2006-2021. Strategic Recommendations

Juan Rivera-Mata

Análisis de la competitividad del aguacate mexicano para la exportación a Estados Unidos

Daniel Hernández-Soto y José Porfirio González-Farías

La gestión del circulante y rentabilidad en el sector de la conserva pesquera en España

Adrián Dios-Vicente, Raúl Rios-Rodríguez
Lecturer, Sara Fernández-López y David Rodeiro-Pazos

La concentración bancaria, medida a través de diversos indicadores. Caso peruano

Yndira Bravo Apolinario, Deborah Kelly Porras Quispe,
Pedro Bernabe Venegas Rodríguez y
Mauro Jesús Camacho Gade

Implicações da reputação de responsabilidade social corporativa no comprometimento organizacional: o papel mediador da satisfação no trabalho

Vagner Horz, Monique Couto Accadrolli, Anderson Betti Frare e Ana Paula Capuano da Cruz

LETTER FROM THE EDITOR IN CHIEF

EDITOR IN CHIEF

This issue of the Journal of Globalization, Competitiveness, and Governability continues with its commitment to our readers, in terms of frequency and quality criteria that are internationally accepted and audited by a number of institutions. GCG is currently indexed in: *SCOPUS (Elsevier Bibliographic Databases. Scimago Journal Rank)*, Categories: Business, Management and Accounting, Economics, Econometrics and Finance; *EconLit* (American Economic Association's electronic bibliography); *EBSCO Publishing databases (Business Source Complete; Business Source Premier; Business Source Elite; Fuente Académica Premier; Fuente Académica Plus)*; and *ABI/INFORM (ProQuest; LATINDEX; REDALYC; Google Scholar Metrics)*. This drive for quality has seen GCG categorised as an A-level Journal (top category) of all the Spanish Journals dealing with the human and social sciences by *Web of Science* and/or *SCOPUS* (ISOC-CSIC). In 2021, we received 48 articles, with an acceptance rate of 22,9%.

The objective of the first article is to study the factors that explain the exporting company's preference for trade policy at the country level, in the face of a global context of uncertainty. Based on a survey of the main exporting companies in Uruguay, the study shows that the higher the exporting proportion of the firm and the more diversified the destinations of its exports, the higher its preference for an open trade policy. For the authors, Nicolás Albertoni and Roberto Horta (Universidad Católica del Uruguay), the study highlights the growing uncertainty of entrepreneurs in complex international contexts such as the current one, leaving the challenge of continuing to delve deeper into the subject.

Gender economic equality in Latin America-Caribbean is behind the Sub-Saharan region, limiting regional competitiveness and social justice. Juan Rivera-Mata (University of Maryland Global Campus, USA) has found a negative regional correlation between political empowerment and women's economic participation, being associated with economic growth, democracy and wage equality. The author recommends that policymakers focus on economic equality, enhance redistributive fiscal policies, improve democracy, governance and competitiveness, shift from sex (female) to gender (social) policies for equality, reduce voluntary educational segregation with early educational interventions, and care and family support to alleviate the social burdens associated with being a woman.

The United States is the main consumer of avocados, and to meet its demand it imports large quantities from Mexico. The following article aims to determine the feasibility of increasing the annual growth rate of exports to the U.S. market. To carry out the research, Daniel Hernández-Soto and José Porfirio González-Farías (Tecnológico Nacional de México in Celaya), represent the international avocado market between Mexico and the United States in an econometric model and, through a partial equilibrium analysis, a 30% increase in exports in one year was simulated. According to the results, an increase in the quantity of Mexican avocado exports to the United States at an annual growth rate of 30% is feasible. The simulation shows that the Benefit/Cost Ratio for avocado producers in Michoacán, Jalisco and Estado de México is positive.

Spain is one of the main producers of canned fish in Europe and this is a very important economic sector for its economy. For Adrián Dios-Vicente, Raúl Ríos-Rodríguez, Sara Fernández-López and David Rodeiro-Pazos (Universidade de Santiago de Compostela, Spain), in recent years part of the companies in the sector, mostly small and medium-sized enterprises, are suffering from liquidity problems and low profitability that may be associated, in part, with working capital management. Using a sample of 377 companies for the period 2010 - 2018, this paper performs an economic-financial analysis of the sector focused on working capital management and corporate profitability. The results obtained point to the need for companies to review their short-term financing patterns, as well as their current asset investment policies.

In the following article Yndira Bravo Apolinario, Deborah Kelly Porras Quispe, Pedro Bernabe Venegas Rodriguez and Mauro Jesús Camacho Gadea (Universidad Continental, Peru), try to investigate, comparatively, banking concentration in Peru. The data were collected from financial companies regulated by the Superintendence of Banking, Insurance and AFP in the period 2001-2020. Eight indicators were analyzed. In addition, with qualitative scope, it can be affirmed that the Concentration Ratio, the HHI and the Horvath index are the ones that best describe banking concentration and show a high concentration in the Peruvian market. For the authors, these results allow to evaluate the attractiveness of the market to make decisions regarding investments, mergers, opening of new markets, among others.

Vagner Horz, Monique Couto Accadrolli, Anderson Betti Frare and Ana Paula Capuano da Cruz (Universidade Federal do Rio Grande - FURG, Brazil), analyze the influence of Corporate Social Responsibility (CSR) reputation on organizational commitment as mediated by job satisfaction. The resulting survey sample includes directors and managers of business units of one of the largest cooperative credit systems in Brazil, and the data are analyzed using structural equation modeling. To the authors, the results suggest an overall mediation of job satisfaction between CSR reputation and organizational commitment. The findings contribute to the literature on CSR reputation, job satisfaction and organizational commitment, as well as provide insights into organizational practice.

I would once again like to thank all those who have made this journal possible: members of the Advisory Board, the Editorial Board, Editors and Associate Editors, assessors, authors and, last but not least, the readers.

EDITOR IN
CHIEF

CARTA DEL EDITOR IN CHIEF

EDITOR IN CHIEF

Con este número la Revista de Globalización, Competitividad y Governabilidad continúa su andadura cumpliendo fielmente la periodicidad para con nuestros lectores y con los criterios de calidad, internacionalmente aceptados auditados por diversas instituciones. GCG actualmente se encuentra indexada en: *SCOPUS (Elsevier Bibliographic Databases. Scimago Journal Rank)*, en las Category: Business, Management and Accounting Economics, Econometrics and Finance; *EconLit* (American Economic Association's electronic bibliography); *EBSCO Publishing's databases (Business Source Complete; Business Source Premier; Business Source Elite; Fuente Académica Premier; Fuente Académica Plus)*; *ABI/INFORM (ProQuest; LATINDEX; REDALYC; Google Scholar Metrics)*. Esta apuesta por la calidad ha permitido que GCG esté categorizada como revista A (máxima categoría) de todas las revistas españolas de ciencias humanas y sociales en *Web of Science y/o SCOPUS (ISOC-CSIC)*. Durante el año 2021 se recibieron 48 artículos, siendo la tasa de aceptación del 22,9% de los artículos recibidos.

El objetivo del primer artículo es estudiar aquellos factores que explican la preferencia de política comercial a nivel país, por parte de la empresa exportadora, ante un contexto global de incertidumbre. A partir de una encuesta realizada a las principales empresas exportadoras del Uruguay, el estudio muestra que cuanto más elevada es la proporción exportadora de la firma y más diversificados los destinos de sus exportaciones, más alta sería su preferencia por una política comercial aperturista. Para los autores, Nicolás Albertoni y Roberto Horta (Universidad Católica del Uruguay), el estudio pone de manifiesto la creciente incertidumbre de los empresarios en contextos internacionales complejos como el actual, dejando planteado el desafío de seguir profundizando en el tema.

La igualdad económica de género en América Latina-Caribe está por detrás de la región Sub-Sahariana, limitando la competitividad y la justicia social regional. Juan Rivera-Mata (University of Maryland Global Campus, USA) ha encontrado una correlación negativa regional entre empoderamiento político y participación económica de las mujeres, estando asociada al crecimiento económico, democracia e igualdad salarial. El autor recomienda que las autoridades se centren en igualdad económica, potencien políticas fiscales redistributivas, mejoren la democracia, gobernanza y competitividad, cambiar de políticas de sexo (mujer) a de género (social) para la igualdad, reducir la segregación educativa voluntaria con intervenciones educativas tempranas y apoyo al cuidado y a la familia para aliviar las cargas sociales asociadas a ser mujer.

Estados Unidos es el principal consumidor de aguacate, y para satisfacer su demanda importa grandes cantidades de México. El siguiente artículo tiene como objetivo conocer la viabilidad de incrementar la tasa de crecimiento anual de las exportaciones al mercado estadounidense. Para realizar la investigación Daniel Hernández-Soto y José Porfirio González-Farías (Tecnológico Nacional de México en Celaya), representan el mercado internacional de aguacate entre México y Estados Unidos en un modelo econométrico y, a través de un análisis de equilibrio parcial, se simuló un incremento de 30% en las exportaciones

en un año. De acuerdo con los resultados, un aumento en la cantidad exportada de aguacate mexicano a Estados Unidos a una tasa de crecimiento anual de 30% es viable. La simulación muestra que la Relación Beneficio/Costo para los productores de aguacate en Michoacán, Jalisco y Estado de México es positiva.

España es uno de los principales productores de conserva de pescado de Europa y este es un sector económico de gran relevancia para su economía. Para Adrián Dios-Vicente, Raúl Ríos-Rodríguez, Sara Fernández-López y David Rodeiro-Pazos (Universidad de Santiago de Compostela, Spain), en los últimos años parte de las compañías del sector, en su mayoría pequeñas y medianas empresas, está sufriendo problemas de liquidez y bajas rentabilidades que pueden estar asociados, en parte, a la gestión del circulante. Usando una muestra de 377 empresas para el periodo 2010 – 2018, en este trabajo se realiza un análisis económico-financiero del sector centrado en la gestión del circulante y la rentabilidad empresarial. Los resultados obtenidos apuntan hacia la necesidad de que las empresas revisen sus patrones de financiación a corto plazo, así como sus políticas de inversión en activo circulante.

En el siguiente artículo Yndira Bravo Apolinario, Deborah Kelly Porras Quispe, Pedro Bernabe Venegas Rodríguez y Mauro Jesús Camacho Gadea (Universidad Continental, Perú), tratan de investigar, comparativamente, la concentración bancaria en el Perú. Los datos fueron recopilados de empresas financieras reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP en el periodo 2001-2020. Se analizaron ocho indicadores. Además, con alcance cualitativo, se puede afirmar que el Ratio de concentración, el HHI y el índice de Horvath son los que describen mejor la concentración bancaria y muestran una concentración alta en el mercado peruano. Para los autores, estos resultados permiten evaluar la atractividad del mercado para tomar decisiones en cuanto a inversiones, fusiones, apertura de nuevos mercados, entre otros.

Vagner Horz, Monique Couto Accadrolli, Anderson Betti Frare y Ana Paula Capuano da Cruz (Universidade Federal do Rio Grande – FURG, Brasil), analizan la influencia de la reputación de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en el compromiso organizacional, mediado por la satisfacción laboral. La muestra resultante de la encuesta incluye directores y gerentes de unidades de negocios de uno de los sistemas de crédito cooperativo más grandes de Brasil, y los datos se analizan utilizando modelos de ecuaciones estructurales. Para los autores los resultados sugieren una mediación total de la satisfacción laboral entre la reputación de RSC y el compromiso organizacional. Los hallazgos contribuyen a la literatura sobre reputación de RSC, satisfacción laboral y compromiso organizacional, además de brindar información sobre la práctica organizacional.

De nuevo queremos agradecer a todos aquellos que hacen posible el buen funcionamiento de la revista: miembros del Consejo Consultivo, Consejo Editorial, Editores y Editores Asociados de área, evaluadores, autores, y sobre todo de los lectores.

EDITOR IN
CHIEF

CARTA EDITOR-CHEFE

EDITOR IN CHIEF

A Revista de Globalização, Competitividade e Governança dá continuidade, com esta edição, à sua trajetória para cumprir com fidelidade e periodicidade o compromisso com nossos leitores e os critérios de qualidade aceitos internacionalmente e auditados por várias instituições. A GCG encontra-se indexada atualmente nas seguintes fontes: *SCOPUS (Elsevier Bibliographic Databases. Scimago Journal Rank)*, nas categorias de: Business, Management and Accounting Economics, Econometrics and Finance; *EconLit* (American Economic Association's electronic bibliography); *EBSCO Publishing's databases (Business Source Complete; Business Source Premier; Business Source Elite; Fonte Acadêmica Premier; Fonte Acadêmica Plus)*; *ABI/INFORM (ProQuest; LATINDEX; REDALYC; Google Scholar Metrics)*. Essa aposta na qualidade permitiu que a GCG fosse classificada como revista A (categoria mais alta) de todas as revistas espanholas de Ciências Humanas e Sociais na *Web of Science* e/ou *SCOPUS* (ISOC-CSIC). Ao longo de 2021, foram recebidos 48 artigos, com um índice de aceitação de 22,9%.

O objetivo do primeiro artigo é estudar os fatores que explicam a preferência da empresa exportadora pela política comercial no nível do país diante de um contexto global de incerteza. Com base em uma pesquisa das principais empresas exportadoras do Uruguai, o estudo mostra que quanto maior a proporção de exportação da empresa e quanto mais diversificados forem os destinos de exportação, maior será sua preferência por uma política comercial aberta. Para os autores, Nicolás Albertoni e Roberto Horta (Universidad Católica de Uruguay), o estudo destaca a crescente incerteza dos empresários em contextos internacionais complexos, como o atual, deixando o desafio de mais pesquisas sobre o assunto.

A igualdade econômica de gênero na América Latina e no Caribe fica atrás da região subsaariana, limitando a competitividade regional e a justiça social. Juan Rivera-Mata (University of Maryland, USA) encontrou uma correlação regional negativa entre o empoderamento político e a participação econômica das mulheres, que está associada ao crescimento econômico, à democracia e à igualdade salarial. A autora recomenda que os formuladores de políticas se concentrem na igualdade econômica, melhorem as políticas fiscais redistributivas, melhorem a democracia, a governança e a competitividade, passem de políticas de gênero (feminino) para políticas de gênero (social) para a igualdade, reduzam a segregação educacional voluntária com intervenções educativas precoces e cuidados e apoio familiar para aliviar a carga social associada ao ser mulher.

Os Estados Unidos são o principal consumidor de abacates, e importa grandes quantidades do México para atender sua demanda. O artigo seguinte visa investigar a viabilidade de aumentar a taxa de crescimento anual das exportações para o mercado norte-americano. Para realizar a pesquisa, Daniel Hernández-Soto e José Porfirio González-Farías (Tecnológico Nacional de México), representam o mercado internacional de abacate entre o México e os Estados Unidos em um modelo econométrico e, através de uma análise de equilíbrio parcial, foi simulado um aumento de 30% nas exportações em um ano. De acordo com os resultados, é viável um aumento na quantidade de

exportações de abacate mexicano para os Estados Unidos a uma taxa de crescimento anual de 30%. A simulação mostra que a relação Benefício/Custo para os produtores de abacate em Michoacán, Jalisco e Estado de México é positiva.

A Espanha é um dos principais produtores de peixe enlatado na Europa e este é um setor econômico muito importante para sua economia. Para Adrián Dios-Vicente, Raúl Rios-Rodríguez, Sara Fernández-López e David Rodeiro-Pazos (Universidade de Santiago de Compostela, Espanha), nos últimos anos parte das empresas do setor, em sua maioria pequenas e médias empresas, estão sofrendo de problemas de liquidez e baixa rentabilidade que podem estar associados, em parte, à gestão do capital de giro. Utilizando uma amostra de 377 empresas para o período 2010 - 2018, este documento conduz uma análise econômico-financeira do setor com foco na gestão do capital de giro e na rentabilidade corporativa. Os resultados obtidos apontam para a necessidade de as empresas reverem seus padrões de financiamento de curto prazo, bem como suas políticas atuais de investimento em ativos.

No artigo seguinte Yndira Bravo Apolinario, Deborah Kelly Porras Quispe, Pedro Bernabe Venegas Rodriguez e Mauro Jesús Camacho Gadea (Universidad Continental, Peru), tentam investigar, comparativamente, a concentração bancária no Peru. Os dados foram coletados de empresas financeiras regulamentadas pela Superintendência de Banca, Seguros e AFP no período 2001-2020. Foram analisados oito indicadores. Além disso, com um escopo qualitativo, pode-se afirmar que o Índice de Concentração, o HHI e o índice Horvath são os que melhor descrevem a concentração bancária e mostram uma alta concentração no mercado peruano. Para os autores, estes resultados lhes permitem avaliar a atratividade do mercado para decisões de investimento, fusões, abertura de novos mercados, entre outros.

Vagner Horz, Monique Couto Accadrolli, Anderson Betti Frare e Ana Paula Capuano da Cruz (Universidade Federal do Rio Grande - FURG, Brasil), analisam a influência da reputação da Responsabilidade Social Empresarial (RSE) no comprometimento organizacional, mediada pela satisfação no trabalho. A amostra de pesquisa resultante inclui diretores e gerentes de unidades de negócios de um dos maiores sistemas de crédito cooperativo do Brasil, e os dados são analisados utilizando modelagem de equações estruturais. Para os autores, os resultados sugerem uma mediação geral de satisfação no trabalho entre a reputação da RSE e o compromisso organizacional. As descobertas contribuem para a literatura sobre reputação da RSE, satisfação no trabalho e compromisso organizacional, e fornecem insights sobre a prática organizacional.

Queremos, mais uma vez, agradecer a todos os que tornam possível o bom funcionamento da revista: aos membros do Conselho Consultivo, ao Conselho Editorial, Editores e Editores Associados da área, avaliadores, autores e, principalmente, aos leitores.

EDITOR IN
CHIEF

SUMARIO | SUMMARY | SUMÁRIO

- 1** **Preferencias de política comercial en tiempos de incertidumbre: el caso de las empresas exportadoras en Uruguay** 34-50
Trade Policy Preferences in Times of Uncertainty: The Case of Exporting Firms in Uruguay
Preferências de política comercial em tempos de incerteza: o caso das empresas exportadoras no Uruguai
Nicolás Albertoni y Roberto Horta
- 2** **Gender and Equality in Latin America-Caribbean; Evolution 2006-2021. Strategic Recommendations** 51-65
Género e Igualdad en Latinoamérica-Caribe; Evolución 2006-2021. Recomendaciones estratégicas.
Gênero e Igualdade na América Latina-Caribe; evolução 2006-2021. Recomendações estratégicas
Juan Rivera-Mata
- 3** **Análisis de la competitividad del aguacate mexicano para la exportación a Estados Unidos** 66-80
Competitiveness analysis of exporting Mexican avocado to United States of America
Análise da competitividade do abacate mexicano para exportação para os Estados Unidos da America
Daniel Hernández-Soto y José Porfirio González-Farías
- 4** **La gestión del circulante y rentabilidad en el sector de la conserva pesquera en España** 81-97
Working capital management and profitability on the Spanish canned fish sector
Gestão do circulante e rentabilidade no setor da conserva pesqueira em Espanha
Adrián Dios-Vicente, Raúl Rios-Rodríguez, Sara Fernández-López y David Rodeiro-Pazos
- 5** **La concentración bancaria, medida a través de diversos indicadores. Caso peruano** 98-114
Bank concentration, measured by different indicators. The Peruvian case
Concentração bancária, medida por meio de diversos indicadores. O caso peruano
Yndira Bravo Apolinario, Deborah Kelly Porras Quispe, Pedro Bernabe Venegas Rodriguez y Mauro Jesús Camacho Gadea
- 6** **Implicações da reputação de responsabilidade social corporativa no comprometimento organizacional: o papel mediador da satisfação no trabalho** 115-127
Implicaciones de la reputación de responsabilidad social corporativa para el compromiso organizacional: el papel mediador de la satisfacción laboral
Implications of the corporate social responsibility reputation for organizational commitment: the mediating role of job satisfaction
Vagner Horz, Monique Couto Accadrolli, Anderson Betti Frare e Ana Paula Capuano da Cruz

STAFF

CONSEJO CONSULTIVO / ADVISORY BOARD / CONSELHO CONSULTIVO

S.M. el Rey Don Felipe VI de España, Presidente de Honor del Consejo Consultivo, España.
John J. DeGioia, Presidente de Georgetown University, EEUU.

José María Aznar, Ex Presidente de España y Miembro del Georgetown University Latin American Board.

Fernando Henrique Cardoso, Ex Presidente de Brasil.

Vicente Fox, Ex Presidente de México.

Ricardo Lagos, Ex Presidente de Chile.

Andrés Pastrana, Ex Presidente de Colombia.

Cesar Alierta Izuel, Presidente del Consejo de Administración de Telefónica, España.

Belmiro de Azevedo, Presidente de SONAE, Portugal.

Gustavo Cisneros, Presidente de la Organización Cisneros, Venezuela.

Roberto Civita, Presidente del Grupo Abril, Brasil.

Enrique Iglesias, Secretario General Iberoamericano (Secretaría General Iberoamericana, SEGIB), España.

Luis Alberto Moreno, Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), EEUU.

CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD / CONSELHO EDITORIAL

Alonso, José Antonio, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid, España.

Bresser-Pereira, Luiz Carlos, Profesor de Economía de la Escuela de Administración de Empresas de la Fundación Getulio Vargas, Sao Paulo, Brasil.

Calvo, Guillermo, Distinguished University Professor and the Director of the Center for International Economics at the University of Maryland, EEUU.

Campa, José Manuel, Professor of Finance IESE Business School, Universidad de Navarra, España.

Carrillo-Flórez, Fernando, Senior Advisor in the IDB's State, Governance, and Civil Society Division, EEUU.

Cavarozzi, Marcelo, Decano de la Escuela de Política y Gobierno Universidad Nacional de San Martín, Buenos Aires, Argentina.

Cheyre E., Juan Emilio, Director Centro de Estudios Internacionales, Pontificia Universidad Católica de Chile.

De la Torre, Augusto, Senior Regional Financial Sector Advisor, Latin America, & the Caribbean, World Bank, EEUU.

De la Torre, José, Dean, Chapman Graduate School of Business Florida International University, EEUU.

Edwards, Sebastian, Henry Ford II Professor of International Business Economics at the Anderson Graduate School of Management at the University of California, Los Angeles (UCLA), EEUU.

Fariñas, José Carlos, Catedrático de Economía Aplicada, Director del Departamento de Estructura

Económica y Economía Industrial de la Universidad Complutense de Madrid, España.

Fernández, Ana Isabel (Universidad de Oviedo), Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Oviedo, España.

Fernández Rodríguez, Zulima, Catedrática de Organización de Empresas de la Universidad Carlos III, España.

Garicano, Luis, Professor of Economic and Strategy (Graduate Schools of Business, University of Chicago), EEUU.

Garretón, Manuel Antonio, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.

Grosse, Robert, Thunderbird School of Global Management, USA Professor of International Business; Director of Research Contigroup Companies Chair, EEUU.

Guillén, Mauro, Professor The Wharton School, University of Pennsylvania, Director Joseph H. Lauder Institute for Management & International Studies, EEUU.

Hausman, Ricardo. Professor, Kennedy School of Government and Center for International Development, Harvard University, EEUU.

Kaufmann, Daniel, Director of Global Programs at the World Bank Institute, EEUU.

Kliksberg, Bernardo, Profesor Honorario de la Universidad Nacional de Buenos Aires; Instituto Interamericano para el desarrollo social (BID), Argentina.

Lozoya, Emilio, Director para América Latina del World Economic Forum.

O'Donnell, Guillermo, Catedrático Hellen Kellog de Ciencia Política, Universidad de Notre Dame, EEUU.

Pedreño, Andrés, Catedrático de Economía Aplicada y Director del Instituto de Economía Internacional de la Universidad de Alicante, España.

Ramamurti, Ravi, Northeastern University, Professor, International Business, EEUU.

Rojas-Suarez, Liliana, Investigador Principal en el "Center for Global Development".

Santiso, Javier, Director Adjunto y Economista Jefe del Centro de Desarrollo de la OCDE, Francia.

Spiller, Pablo T. Professor, University of California, Berkeley, Haas School of Business, EEUU.

Tansini, Ruben, Catedrático en organización industrial, DECON-FCS, Universidad de la República, Uruguay.

Tomassini, Luciano, Director del Programa, Estudios en Gobierno y Asuntos Públicos, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Chile.

Vargas-Llosa, Alvaro, Senior Fellow and Director of the Center on Global Prosperity, EEUU.

Valenzuela, Arturo, Director, Center for Latin American Studies, Georgetown University, EEUU.

Warner, Andrew, Millennium Challenge Corporation (MCC), EEUU.

COMITÉ EJECUTIVO / EXECUTIVE BOARD / COMITÊ EXECUTIVO

Director (Editor in Chief): Profesor Ricardo Ernst, Georgetown University, EEUU.

Senior Editor (Subdirector): Professor José Ignacio López-Sánchez, Complutense University of Madrid, Spain

Associate Editor: Paloma Bernal-Turnes, Georgetown University, USA

EDITORES Y EDITORES DE ÁREA / EDITORS AND AREA EDITORS / EDITORES E EDITORES DE ÁREA

Editor in Chief (Director): Professor Ricardo Ernst, Georgetown University, EEUU.

Senior Editor (Subdirector): Professor José Ignacio López-Sánchez, Complutense University of Madrid, Spain.

Associate Editor: Paloma Bernal-Turnes, Georgetown University, USA

EDITORES DE ÁREA / AREA EDITORS / EDITORES DE ÁREA

1. COMPETITIVIDAD LOCAL Y GLOBAL, Y PRODUCTIVIDAD E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA / LOCAL AND GLOBAL COMPETITIVENESS; PRODUCTIVITY AND TECHNOLOGICAL INNOVATION / COMPETITIVIDADE LOCAL E GLOBAL, E PRODUTIVIDADE E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

Prof. Dr. Carl Dahlman, School of Foreign Service, Universidad de Georgetown, EEUU.

Associate Editors:

Enrique Zepeda, Professor at Instituto Tecnológico de Monterrey, México.

Jorge Katz, Argentina.

Carlos Brito Cruz, Professor from UNICAMP, head of Sao Paulo's Foundation for the Promotion of Technology, Brazil.

Mario Cimoli, Technology and industry division of ECLAC in Santiago, Chile.

Luis Guash, Senior Advisor World Bank, EEUU.

2. MULTINACIONALES, INVERSIÓN Y FINANZAS / MULTINATIONALS, INVESTMENT AND FINANCE / MULTINACIONAIS, INVESTIMENTO E FINANÇAS

Prof. Dr. Álvaro Cuervo-Cazurra, Moore School of Business, University of South Carolina, EEUU.

Associate Editors:

José Manuel Campa, IESE, España.

Julio de Castro, Instituto de Empresa, España.

Zulima Fernández, Universidad Carlos III, España.

Bernardo Kosakoff, ECLAC y Universidad Buenos Aires, Argentina.

Carlos Rufin, Universidad Babson, EE.UU.
Ana Teresa Tavares, Universidad de Oporto, Portugal.

3. EMPRESA, DERECHO E INSTITUCIONES / BUSINESS, LAW AND INSTITUTIONS / EMPRESA, DIREITO E INSTITUIÇÕES

Prof. Dr. Benito Arruñada, Universidad Pompeu Fabra, España.

Associate Editors:

Lorena Alcázar, Investigadora Principal, Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), Lima, Perú.
Veneta Andonova Zuleta, Associate Professor, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia.
Demian Castillo Camacho, Director del Departamento de Administración de Empresas, Universidad de las Américas, Puebla, México.
Luis Estanislao Echebarría, Representante del Banco Interamericano de Desarrollo, Santiago de Chile, Chile.
Philip Keefer, Lead Economist, Development Research Group, The World Bank.
Richard E. Messick, Co-Director, Law and Justice Thematic Group, The World Bank.
Aldo Musacchio, Assistant Professor, Harvard Business School.

4. SISTEMAS DE GOBIERNO Y GOVERNABILIDAD / GOVERNMENTAL SYSTEMS AND GOVERNABILITY / SISTEMAS DE GOVERNO E GOVERNABILIDADE

Prof. Dr. Eusebio Mujal-León, Departamento de Gobierno de la Universidad de Georgetown, EEUU.

Associate Editors:

John Bailey, Georgetown University, EEUU.
Sergio Berensztein, Universidad Torcuato di Tella, Buenos Aires, Argentina.
Josep Colomer, Consejo Superior de Investigaciones Científicas and Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, España.
Cynthia Sanborn, Universidad del Pacífico, Lima, Perú.
Andreas Schedler, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México.

5. BENCHMARKING Y CALIDAD; ELEMENTOS MICRO Y PROCESOS INDUSTRIALES, ELEMENTOS MACRO E INFRAESTRUCTURA / BENCHMARKING AND QUALITY; MICRO-ELEMENTS AND INDUSTRIAL PROCESSES, MACRO-ELEMENTS AND INFRASTRUCTURE / BENCHMARKING E QUALIDADE; ELEMENTOS MICRO E PROCESSOS INDUSTRIAIS, ELEMENTOS MACRO E INFRA-ESTRUTURA

Prof. Dr. José Luís Guerrero Cusumano, McDonough School of Business, Universidad de Georgetown, EEUU.

Associate Editors:

Humberto Cantu, ITESM, Monterrey, México.
Miguel A. Heras Forcada, ESADE, Barcelona, España.
Juan Ramis Pujol, ESADE, Barcelona, España.
Alexis Goncalves, American Society for Quality Fellow, EEUU.

Philippe Hermel, Universidad de Versalles, Francia.

Annie Bartoli, Universidad de Versalles, Francia.

Sandra Milberg, Universidad Adolfo Ibanez, Santiago, Chile.

6. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA: INNOVACIÓN SOCIAL Y CREACIÓN DE EMPRESAS /
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: RESPONSIBLE ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL INNOVATION
/ RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA: INOVAÇÃO SOCIAL E CRIAÇÃO DE EMPRESAS

Prof. Dr. Mariano Nieto, Universidad de León, España.

Associate Editors:

Gabriel Berger, Professor, Departamento de Administración, Universidad de San Andrés, Buenos Aires, Argentina.

Roberto Gutiérrez, Associate profesor, Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogota, Colombia.

Bryan Husted Corregan, Professor, Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas (EGADE), Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), México.

Roberto Fernández-Gago, Associate professor, Departamento de Dirección y Economía de la Empresa Universidad de León, España.

Luis Ángel Guerras-Martín, Professor, Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Rey Juan Carlos, España.

SELECCIÓN | PROCEDURE | PROCEDIMIENTO

INSTRUCCIONES PARA AUTORES Y PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN

La revista esta dirigida a quienes tienen la responsabilidad de gobernar empresas o dirigir organismos e instituciones públicas o privadas para proporcionarles ideas originales y propuestas innovadoras que contribuyan a la mejora de la competitividad y gobernabilidad de las empresas y los países iberoamericanos en un mundo globalizado. La revista también aspira a servir a la comunidad universitaria y científica de la región como publicación de referencia sobre nuevas ideas. Para ello facilitará la comunicación entre las distintas comunidades universitarias iberoamericanas, las acercará y las articulará alrededor del estudio de áreas concretas, debidamente analizadas mediante aportaciones teóricas, aplicaciones prácticas y estudio de casos reales.

Miembros del mundo universitario, empresarial e institucional podrán remitir sus trabajos originales, no postulados simultáneamente en otras publicaciones, para que sean evaluados y eventualmente publicados en la revista. Los autores que aspiren a la publicación de sus artículos deberán someterse a las siguientes normas:

- Los artículos deben ser inéditos.
- Los trabajos podrán escribirse en español, portugués o inglés. Su extensión será entre 4500 y 5000 palabras. Sin embargo, se admitirá cierta flexibilidad atendiendo a la naturaleza del tema abordado.
- Cada artículo deberá ir precedido de un resumen ejecutivo de no más de cien palabras en el idioma en que ha sido escrito originalmente. Adicionalmente se incluirá la categoría en las que se sitúa el artículo: una de las seis áreas (6) y perspectiva desde la cual se aborda el tema (Teoría, Aplicación y Casos). Además, se incorporará la clasificación del trabajo conforme a los descriptores utilizados por el Journal of Economic Literature.
- El nombre del autor/es no podrá aparecer en ninguna de las hojas del artículo. Ello facilita el proceso de evaluación, pues los datos se incorporarán en el formulario digital.
- Los originales deben incorporar el título del trabajo. Dichos originales estarán editados electrónicamente en formato "Word" o compatible, y se enviarán por vía electrónica (gcgjournal.georgetown.edu). Los autores rellenarán sus datos en la ficha electrónica, especificando el área de estudio. Tan pronto como los autores introduzcan la información completa en el formulario de gestión de artículos, se les enviará acuse de recibo de la recepción de su trabajo.
- Las referencias bibliográficas se incluirán en el texto indicando el nombre del autor, fecha de publicación, letra y página. La letra, a continuación del año, sólo se utilizará en caso de que se citen obras de un autor pertenecientes a un mismo año. Se incluirán, al final del trabajo, las obras citadas en el texto atendiendo a la información requerida en las normas ISO 690/1987 y su equivalente UNE 50-104-94 que establecen los criterios a seguir para la elaboración de referencias bibliográficas:

Libros: Dornier, P.P.; Ernst, R.; Fendel, M.; Kouvelis, P; (1998), "Global Operations and Logistics: Text and Cases", John Wiley & Son, New Jersey.

Artículos: Campa, J.M.; Guillen, M. (1999), "The Internalization of Exports: Ownership and

Location-Specific Factors in a Middle-Income Country", *Management Science*, Vol. 45, Num. 11, pp. 1463-1478

Artículos con DOI's: Cuervo-Cazurra, A.; Un, C. A. (2007).- "Regional economic integration and R&D investment", *Research Policy*, Vol. 36, Num. 2, pp. 227-246. doi:10.1016/j.respol.2006.11.003

- La revista se reserva la facultad de editar formalmente los artículos, y de separar y recuadrar determinadas porciones del texto particularmente relevantes, aunque respetando siempre el espíritu del original. Los autores tendrán oportunidad de autorizar el formato final de los artículos antes de su publicación.
- Los autores deberán estar en disposición de ceder los beneficios derivados de sus derechos de autor a la revista.
- Corresponde al Editor en Jefe determinar si el artículo es admisible para su publicación. En caso de que así sea, lo enviará al director de área correspondiente, quien iniciará a su vez el proceso de evaluación.
- Cada artículo será sometido a consideración anónima de al menos 2 evaluadores, expertos externos a la entidad editora de la revista y a su consejo de editorial.
- La revista se compromete a responder a los autores con una decisión editorial en un plazo aproximado de tres meses (primera evaluación).
- La lista de evaluadores se hará pública anualmente.

INSTRUCTIONS FOR AUTHORS AND PROCEDURE

The journal is aimed at the people with responsibility for governing companies or managing public or private sectors and institutions. Its goal is to provide such people with original ideas and innovative proposals to help improve the competitiveness and governability of companies and the Ibero-American countries in a globalized world. The journal also aims to serve the region's academic and scientific communities by becoming the publication of reference for new ideas. It will do this by facilitating communication among the various Ibero-American academic communities, bringing them closer together and structuring them around the study of specific areas, duly analyzed by means of theoretical contributions, practical applications, and real case studies.

Original papers may be submitted for evaluation and potential publication in the journal by members of the academic, business and institutional spheres. Authors hoping to publish their articles must adhere to the following rules:

- The articles must be previously unpublished.
- The papers may be written in Spanish, English or Portuguese and must be between 4,500 and 5,000 words long, although this may be subject to a certain degree of flexibility depending on the

nature of the subject.

- Each article must be preceded by an abstract of no more than one hundred words in the original language of the article. The category in which the article is included must also be specified: area of knowledge (6) and perspective from which the subject is being addressed (theory, application, case study). You must also state how the work is classified according to the Journal of Economic Literature's descriptors.

- The author's or authors' name(s) may not appear anywhere in the article. This facilitates the evaluation process since the data will be included in the digital form.

- The title of the work must be included in the original. Originals must be presented in digital format – either in Word or in a Word-compatible format – and be sent electronically (gcgjournal.georgetown.edu). Authors must fill out their details on the electronic record, specifying the area under study. Authors will receive an acknowledgement of receipt of their work as soon as they have entered all the information in the article management form.

- Bibliographic references must be included in the text, indicating the author's name, date of publication, letter and page. Years must be followed by a letter only when citing works by the same author and from the same year. Works mentioned in the text must be cited at the end of the article as stipulated in the ISO 690/1987 standard and its equivalent Spanish standard UNE 50-104-94, which lay down the criteria for presenting bibliographic references:

Books: Dornier, P.P.; Ernst, R.; Fendel, M.; Kouvelis, P; (1998), "Global Operations and Logistics: Text and Cases", John Wiley & Son, New Jersey.

Papers: Campa, J.M.; Guillen, M. (1999), "The Internalization of Exports: Ownership and Location-Specific Factors in a Middle-Income Country", Management Science, Vol. 45, Num. 11, pp. 1463-1478

Papers with DOI's: Cuervo-Cazurra, A.; Un, C. A. (2007).- "Regional economic integration and R&D investment", Research Policy, Vol. 36, Num. 2, pp. 227-246. doi:10.1016/j.respol.2006.11.003

- The journal reserves the right to formally edit the articles and to separate particularly relevant parts thereof and put them in boxes, always in accordance with the spirit of the original. Authors will be given the chance to authorize the final format of their articles prior to publication.

- Authors must be willing to assign all the benefits of their copyright to the journal.

- Responsibility for deciding whether the article is fit for publication lies with the Editor-in-Chief. If this is the case, the Editor-in-Chief will send it to the relevant area director.

- Each article shall be subject to consideration on an anonymous basis by at least 2 expert assessors not belonging to the magazine's publisher or to its editorial board.

- The journal undertakes to notify authors of an editorial decision within approximately three months (first evaluation).

- The list of referees will be published on an annual basis.

INSTRUÇÕES PARA AUTORES E PROCEDIMENTO DE SELECÇÃO

A revista é dirigida a quem tem a responsabilidade de administrar empresas ou dirigir organismos e instituições públicas ou privadas para lhes proporcionar ideias originais e propostas inovadoras que contribuam para a melhoria da competitividade e governabilidade das empresas e dos países ibero-americanos num mundo globalizado. A revista aspira igualmente a servir a comunidade universitária e científica da região, como publicação de referência sobre novas ideias. Para isso irá facilitar a comunicação entre as diferentes comunidades universitárias ibero-americanas, irá aproximá-las e articulá-las à volta do estudo de áreas concretas, devidamente analisadas através de contribuições teóricas, aplicações práticas e estudo de casos reais.

Membros do mundo universitário, empresarial e institucional poderão enviar trabalhos originais para serem avaliados e eventualmente publicados na revista. Os autores que desejem publicar os seus artigos deverão submeter-se às seguintes normas:

- Os artigos devem ser inéditos.
- Os trabalhos podem ser escritos em espanhol, português ou inglês. A sua extensão deverá ser entre 4500 e 5000 palavras. No entanto, será admitida uma certa flexibilidade, atendendo à natureza do tema abordado.
- Cada artigo deverá ser precedido de um resumo com o máximo de cem palavras na língua em que tenha sido escrito originalmente. Adicionalmente será incluída a categoria na qual se situa o artigo: uma das seis (6) áreas e perspectiva a partir da qual o tema é abordado (Teoria, Aplicação e Casos). Será, além disso, incorporada a classificação do trabalho de acordo com as descrições utilizadas pelo Journal of Economic Literature.
- O nome do(s) autor(es) não poderá aparecer em nenhuma das páginas do artigo. Isso facilita o processo de avaliação, pois os dados serão introduzidos no formulário digital.
- Os originais devem conter o título do trabalho. Estes originais serão editados electronicamente em formato «Word» ou compatível, e serão enviados por via electrónica (gcgjournal.georgetown.edu). Os autores preencherão os seus dados na ficha electrónica, especificando a área do estudo. Logo que os autores introduzem a informação completa no formulário de gestão de artigos, é-lhes enviado um aviso de recepção do seu trabalho.
- As referências bibliográficas serão incluídas no texto, indicando o nome do autor, a data da publicação, título e página. A letra, a seguir ao ano, só será utilizada caso sejam citadas obras de um autor pertencentes a um mesmo ano. Serão incluídas, no final do trabalho, as obras citadas no texto, considerando a informação requerida nas normas ISO 690/1987 e equivalente UNE 50-104-94, que estabelecem os critérios a seguir para a elaboração de referências bibliográficas:

Livros: Dornier, P.P.; Ernst, R.; Fendel, M.; Kouvelis, P; (1998), "Global Operations and Logistics: Text and Cases", John Wiley & Son, New Jersey.

Artigos: Campa, J.M.; Guillen, M. (1999), "The Internalization of Exports: Ownership and Location-Specific Factors in a Middle-Income Country", Management Science, Vol. 45, Num. 11, pp. 1463-1478

Artigos com DOI (Identificador de Objecto Digital): Cuervo-Cazurra, A.; Un, C. A. (2007).- "Regional economic integration and R&D investment", Research Policy, Vol. 36, Num. 2, pp. 227-246. doi:10.1016/j.respol.2006.11.003

- A revista reserva-se a faculdade de editar formalmente os artigos, e de separar e reenquadrar determinadas porções do texto particularmente relevantes, embora respeitando sempre o espírito do original. Os autores terão oportunidade de autorizar o formato final dos artigos antes da respectiva publicação.
- Os autores deverão estar disponíveis para ceder os benefícios derivados dos seus direitos de autor à revista.
- Incumbe ao Editor Chefe determinar se o artigo é admissível para publicação. Caso assim seja, irá enviá-lo ao director da área correspondente que, por sua vez, iniciará o processo de avaliação.
- Cada artigo será submetido a consideração anónima de pelo menos 2 avaliadores, especialistas exteriores à entidade editora da revista e ao seu conselho editorial.
- A revista compromete-se a responder aos autores com uma decisão editorial num prazo aproximado de três meses (primeira avaliação).
- A lista de avaliadores será tornada pública anualmente.

ENVIAR LOS ARTÍCULOS
/ SUBMIT ARTICLES / ENVIAR OS ARTIGOS:
gcgjournal.georgetown.edu

CONSULTAS
/ SUGGESTIONS / CONSULTAS:
gcgjournal@gmail.com

INDEXACIÓN | INDEXING | INDEXAÇÃO

INDICIOS DE CALIDAD DE LA REVISTA DE GLOBALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y GOBERNABILIDAD (GCG)

GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Governabilidad está indexada y presente en los siguientes catálogos y bases de datos:

- EconLit (American Economic Association)
- SCOPUS (Elsevier Bibliographic Databases). SJR Impact Factor (2015): 0,159 Q3 (posición 177 de 285, *Subject Category: Business, Management and Accounting (miscellaneous); Economics, Econometrics and Finance (miscellaneous)* (posición 170 de 269)(julio 2016)
- DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades, Ciencias Sociales y Jurídicas, CSIC-ANECA). Area Economía. Cumpliendo el 100% de los criterios de calidad auditados
- Directorio, CATÁLOGO e Índice LATINDEX (cumpliendo el 100% de los 33 criterios de calidad)
- RESH (Revistas Españolas de Ciencias Sociales y Humanidades)
- Google Scholar Metric (2011-2015). Índice H de las Revistas Científicas Españolas (julio 2016). Índice H: 6; Posición 7 de 49 revistas en "Ciencia Política y de la Administración". Posición 24 de 87 revistas en "Economía y Empresa"
- IN-RECS (Índice de impacto de revistas españolas de ciencias sociales)
- EBSCO Publishing's databases
- ABI/Inform ProQuest
- Ulrich's Periodicals Directory
- ISOC-Ciencias Sociales y Humanidades (CSIC)
- DIALNET
- DOAJ (Directory of Open Access Journals)
- REDIB



Latin America
Leadership Program
GEORGETOWN UNIVERSITY

© Georgetown University's Latin America Leadership Program; Hariri 433; 3700 O Street, NW; Washington, D.C. 20057; United States. lalp@georgetown.edu
Terms of Use and Privacy Policy (<https://gcgjournal.georgetown.edu/>)

ISSN: 1988-7116

Preferencias de política comercial en tiempos de incertidumbre: el caso de las empresas exportadoras en Uruguay¹

ÁREA: 1
TIPO: Aplicación

AUTORES

Nicolás Albertoni²

Departamento de
Administración y
Negocios, Universidad
Católica del Uruguay
nalbertoni@ucu.edu.
uy

Roberto Horta

Universidad Católica
del Uruguay
rhorta@ucu.edu.uy

1. Autor de contacto:
Universidad Católica del
Uruguay; Av. 8 de Octubre
2738; CP:11600, Montevideo,
Uruguay

Trade Policy Preferences in Times of Uncertainty: The Case of Exporting Firms in Uruguay
Preferências de política comercial em tempos de incerteza: o caso das empresas exportadoras no Uruguai

Este paper tiene como objetivo estudiar aquellos factores que explican la preferencia de política comercial a nivel país, por parte de la empresa exportadora, ante un contexto global de incertidumbre. A partir de una encuesta realizada a las principales empresas exportadoras del Uruguay, el estudio muestra que cuanto más elevada es la proporción exportadora de la firma y más diversificados los destinos de sus exportaciones, más alta sería su preferencia por una política comercial aperturista. El estudio pone de manifiesto la creciente incertidumbre de los empresarios en contextos internacionales complejos como el actual, dejando planteado el desafío de seguir profundizando en el tema.

This paper's main goal is to study those factors that explain the exporting company's trade policy preference in a global context of uncertainty. Based on a survey carried out with the main Uruguayan exporting companies, the study shows that the higher the firm's export ratio and the more diversified the destinations of its exports, the higher would be its preference for an open trade policy. The study highlights the growing uncertainty of entrepreneurs in complex international contexts such as the current one, leaving the challenge of continuing to delve into the subject.

Este artigo tem como objetivo estudar os fatores que explicam a preferência da política comercial em nível de país, por parte da empresa exportadora, em um contexto global de incertezas. Com base em levantamento realizado com as principais empresas exportadoras do Uruguai, o estudo mostra que quanto maior a proporção exportadora da firma e mais diversificados os destinos de suas exportações, maior seria sua preferência por uma política comercial aberta. O estudo destaca a crescente incerteza dos empreendedores em contextos internacionais complexos como o atual, deixando o desafio de continuar se aprofundando no assunto.

DOI
10.3232/GCG.2022.V16.N1.01

RECIBIDO
08.04.2021

ACEPTADO
30.04.2021

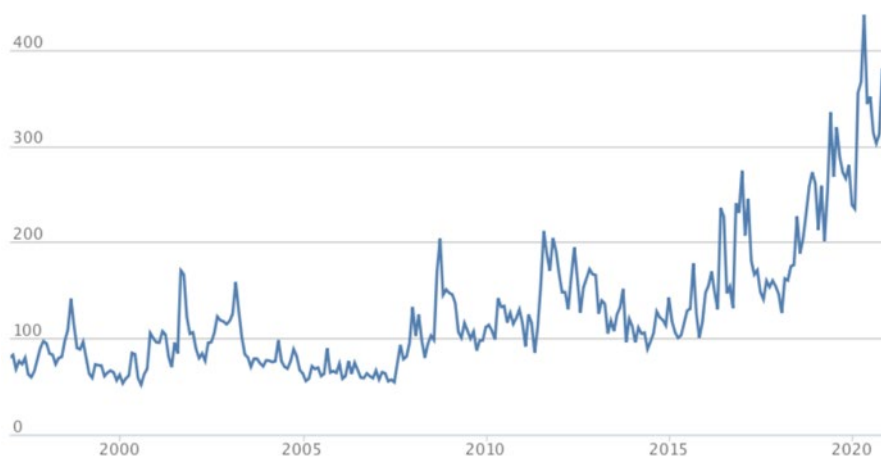
1. Introducción

Las características del comercio a nivel global se han cambiado de forma importante generando nuevas dinámicas que han implicado variaciones en la estructura del comercio y de los mercados, con protagonismos crecientes como los de China e India, todo lo cual ha generado que nuevos actores intervengan en la definición de la política comercial de los países, haciendo que teorías tradicionales de análisis de la política comercial deban ser revisadas a la luz de estos nuevos escenarios globales (Jamal & Milner, 2019; Albertoni & Wise, 2021).

A su vez, diversos factores de índole política y económica, originados en gran medida tras la última crisis financiera global (CFG) de 2008, han provocado que la economía internacional se encuentre ante un contexto de alta incertidumbre acerca del rumbo de los mercados internacionales, aspecto que se ha incrementado en 2020 como consecuencia de la pandemia global del COVID-19 (Gráfico 1). Por otra parte, ha crecido considerablemente el número y la complejidad de las medidas proteccionistas, más allá de los aranceles, implementadas por diversos países del mundo (Georgiadis & Gräb, 2016; Baldwin & Evenett, 2009). Existe también un aumento de la retórica “anti-comercio” a nivel mundial que se verifica en economías desarrolladas como en aquellas en vías desarrollo.

El conjunto de todos esos factores explica el incremento de la incertidumbre a nivel de los mercados globales, como lo han explicitado autores como Baker, Bloom, & Davis (2016), y abren un nuevo abanico de preguntas relacionadas a cómo las empresas exportadoras reposicionan sus estrategias de inserción internacional en este contexto internacional.

Gráfico 1 - Índice de incertidumbre económica y política (1997 – 2019)



Nota: Global EPU calculado en base datos recabados a nivel mensual por el EPU index para los siguientes países: EE. UU., Canadá, Brasil, Chile, UK, Alemania, Italia, España, Francia, Holanda, Rusia, India, China, Corea del Sur, Japón, Irlanda, Suecia, y Australia.

Fuente: www.PolicyUncertainty.com

PALABRAS CLAVES

Política comercial,
Empresa
exportadora,
Preferencias,
Uruguay.

KEYWORDS

Trade policy,
Exporting
companies,
Preferences,
Uruguay.

PALAVRAS-CHAVES

Política comercial,
empresas
exportadoras,
preferências,
Uruguai.

CÓDIGOS JEL
D80, F13, N76

A partir de lo expuesto, este artículo tiene como principal objetivo estudiar aquellos factores que explican la preferencia de política comercial de la empresa exportadora uruguaya ante un contexto global de incertidumbre.³ En otras palabras, la pregunta de investigación que aquí se plantea es ¿qué características de las empresas explican la visión que ésta tiene con respecto a qué tipo de política comercial debería impulsarse por parte de las autoridades del país en el que realiza sus operaciones de negocio?

En la literatura vinculada a la administración, economía, y política, comúnmente se habla de “preferencia” para referirse a las actitudes y comportamientos a nivel individual. Sin embargo, en la literatura relacionada a la economía política internacional, en la que mayormente se basa este trabajo, también se ha utilizado la noción de “preferencia” para referirse a la posición colectiva adoptada sobre un tema por un grupo de interés, como por ejemplo las empresas (Anderer, Dür, & Lechner, 2020; Plouffe, 2015).

Por otra parte, hay que destacar que el concepto de política comercial que se utiliza en este artículo se limita a considerar aquellas políticas que son llevadas adelante por los gobiernos y pueden ser utilizadas tanto para abrir el mercado nacional (por ejemplo, reduciendo el arancel de entrada al mercado nacional de un determinado producto) o protegerlo (cuando se aumenta un arancel). Por lo tanto, desde la mirada de las empresas, comúnmente existe una ecuación de “costo-beneficio” que induce a que algunas de ellas tengan una preferencia de apertura comercial más aperturista que otras.

Hay que desatacar que, si bien el trabajo de campo de esta investigación se lleva a cabo entre los años 2018 y 2019, su pertinencia es relevante no solo por los resultados que contribuyen con entender mejor las dinámicas exportadoras de un país sobre el cual aún no existen mayores estudios empíricos, sino también por introducir a la literatura nuevos elementos vinculados a las preferencias de la firma sobre la política comercial, considerando no solo variables cuantitativas como el valor exportado por la firma sino también cualitativas como experiencia previa del líder, la capacidad competitiva de la empresa y los niveles de productividad.

Luego de esta introducción, el apartado 2 realiza un análisis del marco teórico y de las hipótesis de trabajo relevantes desde el punto de vista de la literatura de preferencia de política comercial de las empresas, el apartado 3 explicita el modelo de estudio a considerar, el apartado 4 el análisis y discusión de los resultados y, finalmente, el apartado 5 resume las principales conclusiones y deja planteadas las temáticas de futuras investigaciones.

2. Marco Teórico e Hipótesis de Trabajo

La agenda de investigación relacionada a la preferencia comercial de la empresa no es un campo de estudio aislado sino complementario y en constante diálogo con otras líneas de análisis en las que mayormente han profundizado las ciencias económica y política, en materia de preferencias de política comercial.

La literatura relacionada a las preferencias que tienen las empresas sobre la política comercial que implementan los gobiernos, se encuentra comúnmente enmarcada en el análisis a nivel sectorial, es

decir, el análisis de cuáles son las variables sectoriales que explican por qué determinados sectores dentro de una economía se muestren más proclives a la apertura comercial que otros. A su vez, existen varios enfoques que se centran en lo que Milner (1999, p.5) denomina “la presión política de grupos de interés”, por ejemplo, demandas sociales hacia la protección del comercio, demandas de determinadas industrias debido a la dependencia que tienen de las importaciones (Melitz, 2003; Kim, 2017; Zayed, Rajibul Hasan, Raisa, Bipasha & Shahi, 2020). También existen estudios que se focalizan en los modelos tradicionales de comercio⁴ para explicar los comportamientos estratégicos de diferentes grupos de interés respecto a la política comercial (Mansfield & Mutz, 2009; Naoi & Kume, 2011; Ahlquist, Clayton, & Levi, 2014; Jamal & Milner, 2019).

Más recientemente aparecen nuevos enfoques que se basan en la existencia de “empresas heterogéneas” con diferentes preferencias relacionadas al comercio. Una variable que pasa a ser central en análisis propuesto por Melitz (2003) es el nivel de productividad, que genera diferentes niveles de preferencias sobre la apertura comercial. Concretamente, cuando un país se abre al comercio, las empresas más productivas se convertirán en los exportadores y las empresas menos productivas pueden llegar a verse obligadas a salir del mercado. El “modelo Melitz” pasa a sugerir que las variaciones en las características de los productores, especialmente en su productividad, generan diversos determinantes que condicionan sus comportamientos económicos y por tanto generan variaciones en sus posiciones (preferencias) relacionadas al comercio.

Por otra lado, Kim (2017), quien resalta que la literatura sobre las preferencias comerciales de las empresas es aún escasa, considerando el crecimiento del comercio intra-industrial, muestra que los determinantes a nivel de empresa pueden explicar mejor los determinantes de liberalización comercial. Su estudio empírico encuentra que las empresas globales integradas verticalmente presionan más activamente cuando producen productos diferenciados, y que los bienes con una baja sustitución en promedio reciben tarifas aplicadas más bajas.

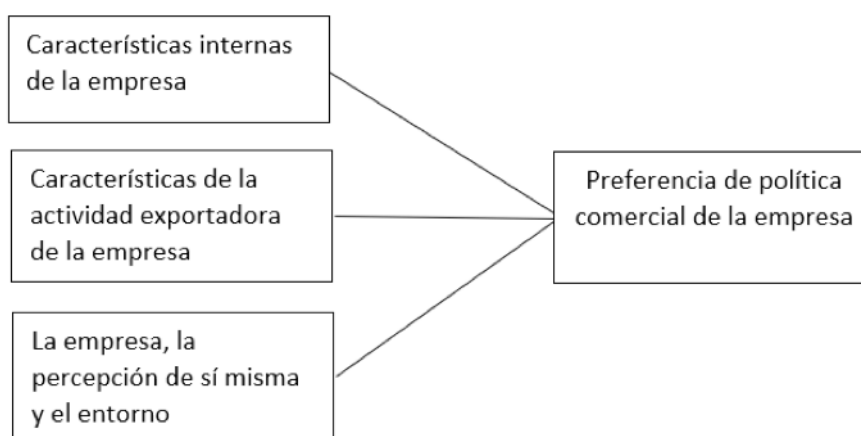
Entre los estudios que analizan las preferencias comerciales en contextos de incertidumbre, uno de los objetivos de esta investigación, figura el estudio de Handley & Limao (2015), quienes proporcionan evidencia teórica y empírica de que la incertidumbre política puede afectar significativamente a las empresas a través de su decisiones de inversión y venta internacionales. Usando un modelo dinámico y heterogéneo de firmas portuguesas, dichos autores muestran que: i) la inversión y el ingreso a los mercados de exportación tiende a reducirse cuando la política comercial internacional resulta incierta para los tomadores de decisiones, y ii) en dichos contextos inciertos, los acuerdos comerciales internacional (tratados de libre comercio, por ejemplo) pasan a ser valiosos para los exportadores, incluso cuando las barreras comerciales aplicadas son actualmente bajas.

Al considerar como factor contextual de análisis a la incertidumbre relacionada a la economía internacional, un aspecto central pasa por el hecho de que empresas, que para el modelo tradicional de comercio tienen una determinada preferencia a la apertura (o no) de mercado, pueden que varíen su percepción comercial en contextos donde predomina la incertidumbre política y económica.

Teniendo en cuenta los aspectos conceptuales citados, y dado que esta investigación busca generar una contribución empírica, adaptando preguntas ya realizadas por la literatura al actual contexto global en el que predomina la incertidumbre económica y política, se conformó un modelo conceptual que se utiliza para definir las hipótesis a investigar, el cual se detalla en la Figura 1. Teniendo en cuenta la literatura analizada, se supone que las preferencias de política comercial por parte de la empresa dependen de tres grupos de factores: (i) características internas de la empresa, como la productividad, la expe-

riencia exportadora, la pertenencia a redes de apoyo; (ii) características de su actividad exportadora, como el peso de las ventas al exterior y otras variables relacionadas con su actividad en los mercados externos; y (iii) la percepción que la empresa tiene de sus ventajas competitivas y del contexto externo.

Figura 1 - Modelo conceptual de la preferencia de política comercial de la empresa



Fuente: Elaboración por parte de los autores

En relación con las *Características internas de las empresas Melits* (2003) introduce la noción de firmas heterogéneas dentro de una determinada industria, considerando que las firmas más competitivas tienden a preferir el libre comercio, mientras que las menos competitivas tenderán a demandar una mayor protección del mercado. Por otra parte, Plouffe (2015) habla sobre las preferencias de política comercial de empresas heterogéneas y vincula la productividad entre una empresa y otra, como el factor relevante para entender la posición que las empresas toman en relación con la política comercial del país en el que realizan sus operaciones. Las diferencias de competitividad y productividad a nivel de la firma son factores importantes al momento de entender la visión de apertura de la empresa internacional como lo fue explicitado por (Kim & Osgood, 2019, p. 404). A partir de estas consideraciones se plantan las dos siguientes hipótesis:

H1: Existe una relación positiva entre la capacidad competitiva de la empresa y una visión favorable a una política comercial aperturista.

H2: Existe una relación positiva entre niveles altos de productividad con una visión favorable acerca de una inserción internacional aperturista del país.

Investigaciones recientes sobre el impacto de la experiencia exportadora del empresario en la percepción que este tenga sobre los mercados internacionales, mencionan que la actividad exportadora genera mecanismos, como por ejemplo, *learning-by-exporting* (aprender exportando) que terminan teniendo un impacto relevante en la estrategia y percepción de la firma acerca del contexto global (Atkin, Khandelwal, & Osman, 2017; Harrison & Rodríguez-Clare, 2010; De Loecker, 2007). En la misma línea de razonamiento, autores como Domínguez & Sequeira (1993) subrayan que existe una relación positiva entre la experiencia exportadora y la performance internacional de la firma. Estos factores reducen los costos de aprendizaje y por tanto generan una mayor apertura de la empresa a realizar operaciones a

nivel internacional, especialmente en economías emergentes (Horta, 2015; Oura, M.M., Novaes Zilber, S & Lopez, E. 2016). Estos factores llevan a plantear la siguiente hipótesis:

H3: Existe una relación positiva entre los años de experiencia previa del líder en comercio exterior y una visión favorable hacia la apertura comercial.

Diversos autores han sugerido que la pertenencia a redes y asociaciones de apoyo son herramientas importantes para incrementar la internacionalización de las empresas exportadoras. Así mismo, no se han visto estudios sobre cómo la red de apoyo puede impactar en la percepción del empresario acerca de la apertura internacional del país en el que opera la firma. Esta interrogante no parece un factor menor cuando en muchos casos, la red de apoyo puede servir también para reducir la incertidumbre que rodea los procesos de apertura internacional de un país. Teniendo en cuenta estos aspectos, se propone la siguiente hipótesis:

H4: Hay una relación positiva entre el número de redes de apoyo y una visión favorable acerca de una política comercial aperturista.

Respecto a las *Características de la actividad exportadora de la empresa* se plantearon cinco hipótesis. Aunque existe numerosa literatura que analiza el impacto de temas organizacionales dentro de la empresa como factor de una mayor inserción internacional (Pérez, et. al., 2007; Sánchez-Marín, 2020), es reducido el número de estudios que relaciona cómo dichos factores pueden ser explicativos, también, de la preferencia de apertura comercial que ésta tenga. Basados en esta interrogante se define la siguiente hipótesis:

H5: Existe una relación positiva entre la existencia de un departamento de exportación y una visión favorable a una política comercial aperturista.

Las empresas que tienen una alta propensión exportadora, junto a una diversificación de productos y destinos de exportación, suelen tener una determinada visión de cómo la firma percibe el contexto internacional y la apertura de mercados (Kim & Osgood, 2019). De acuerdo con ello, se plantean dos hipótesis:

H6: Existe una relación positiva entre el peso de las exportaciones en las ventas totales de la empresa y una visión positiva hacia una política comercial aperturista.

H7: Hay una relación negativa entre la concentración de destinos y una visión positiva de política comercial aperturista.

La inversión en promoción que la empresa pueda tener en los mercados internacionales también ha sido de interés al momento de buscar comprender la visión internacional de la firma. En especial, la literatura relacionada al marketing ha profundizado en este tema. Autores como Pham, et. al. (2017); Rialp & Rialp, (2001), Alonso, (1994), y Shoham (1999) han profundizado en la relevancia que tiene la inversión en comunicación y promoción de las exportaciones en la actividad exportadora. Tomando como punto de partida esta literatura, parece relevante al menos analizar si la inversión en promoción de exportaciones puede ser un factor explicativo de interés al momento de comprender la percepción de apertura comercial de la empresa exportadora. En base a esta interrogante se propone analizar:

H8: Existe una relación positiva entre la existencia de inversión en publicidad y promoción en el exterior y una visión de política comercial aperturista.

En relación con el tercer constructo del modelo *Preferencias de la empresa* se consideraron dos hipótesis. Como se resaltó antes, el mundo vive un contexto de alta incertidumbre económica y política lo que hace que incluso variables ya analizadas por la literatura anteriormente sean de interés poder revisarlas ante este nuevo contexto internacional. Utilizando el modelo de firmas heterogéneo de Melitz (2003) antes analizado, Handley & Limao (2015) muestran, entre otras cosas, que la inversión y el ingreso a los mercados de exportación tiende a reducirse cuando la política comercial internacional resulta incierta para los tomadores de decisiones. También comprueban que, en dichos contextos inciertos, los acuerdos comerciales internacionales (tratados de libre comercio, por ejemplo) pasan a ser valiosos para los exportadores, incluso cuando las barreras comerciales aplicadas son actualmente bajas. En base a estos planteos surge la siguiente hipótesis:

H9: Altos niveles de incertidumbre se correlacionan negativamente con una visión positiva de la apertura internacional.

Finalmente, parece plausible pensar que la forma en cómo los ejecutivos perciben sus ventajas competitivas, podría tener algún tipo de influencia en cómo ven la apertura comercial del país. La literatura se ha concentrado normalmente en cuatro aspectos: precio, calidad, marca y tecnología (Kryscynski, et. al., 2021; Cavusgil & Nevin, 1981; Leonidou, Katsikeas, & Piercy, 1998;). La lógica causal detrás de este tipo de variables es que una percepción alta y positiva de la capacidad competitiva del principal producto de la empresa puede generar una mayor apertura de parte de la firma a competir internacionalmente (Dichtl, Leibold, Koglmayr, & Muller, 1984; Cavusgil & Nevin, 1981; Leonidou et al., 1998). Es bajo las premisas antes mencionadas, que se plantea la siguiente hipótesis:

H10: Hay una relación positiva entre la percepción de ventajas competitivas y una visión favorable a una política comercial aperturista.

3. Metodología y Modelo

Teniendo en cuenta que la unidad de análisis de esta investigación es la empresa, a los efectos de testear las hipótesis definidas, se utilizaron los datos de una encuesta realizada en 2018 a las principales 200 empresas exportadoras del Uruguay entre 2015-2017. Para ello, se consideró el promedio trianual del valor exportado en esos tres años, conformándose así el universo de análisis. El valor exportado por el conjunto de esas 200 empresas representó el 89,7% del valor total exportado en ese trienio y, por otra parte, ese conjunto de empresas está conformado por un 52% de empresas clasificadas como "grandes", un 31% de "medianas" y un 16% de "micro y pequeñas", según la clasificación que rige en Uruguay.

De las 200 empresas a las que se les envió la encuesta, contestaron 43 pasando a ser, este conjunto de empresas, la muestra de estudio. El conjunto de esas 43 empresas exportó un 38% del valor total exportado por el país en el promedio 2015-2017 y un 42% dentro del valor total promedio anual exportado por el universo de análisis (las 200 empresas más exportadoras) en el mismo rango de años). Dichos datos dan una idea de la representatividad de la muestra. En el **Cuadro 1** se muestra la ficha técnica de la encuesta realizada.

Cuadro 1 - Ficha técnica de la encuesta

<i>Universo de análisis</i>	Las principales 200 empresas exportadoras del país entre 2015-2017.
<i>Tamaño de la muestra</i>	43 empresas.
<i>País en el que se realizó la encuesta</i>	Uruguay
<i>Unidad muestral</i>	Gerente general, gerente comercial o gerente de exportaciones.
<i>Nivel de confianza</i>	95%, z-score: 1.96
<i>Margen de error</i>	+/- 13%
<i>Procedimiento muestral</i>	Discrecional
<i>Trabajo de campo</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Se envió el cuestionario a las empresas mediante la plataforma de datos qualtrics.com, durante el mes de setiembre y octubre de 2018. - En noviembre del mismo año se hace un segundo envío desde la Unión Exportadores del Uruguay (UEU) que mandó la encuesta toda su base de datos. - En el mes de diciembre del mismo año se hace un tercer envío de correo y se lo acompaña con llamados telefónicos a empresas que veíamos en la plataforma qualtrics.com que habían comenzado a responder y no habían concluido la encuesta.
<i>Tratamiento de la información</i>	Una vez concluida la muestra todo el tratamiento de la información se realizó en el paquete estadístico R. Todos los códigos utilizados para dicho tratamiento se adjuntan en los anexos de esta investigación.

Fuente: Elaboración propia

Para analizar cuáles son aquellas variables que pueden impactar en la percepción que la empresa (i) tiene acerca de la apertura comercial internacional del país en el que opera (PACi) se consideró el siguiente modelo:

$$Y_{PACi} = \alpha + \beta_1 Y_{ci} + \beta_2 X_{aei} + \beta_3 S_{pei} + \varepsilon_i$$

donde Y_{PACi} es la preferencia de la política comercial de la empresa (i), (Y_{ci}) las características internas de la empresa (i), (X_{aei}) las características de la actividad exportadora de la empresa (i), y (S_{pei}) los factores relacionados a la percepción que tiene la empresa (i) sobre sí misma y el entorno.

Respecto a la variable dependiente, en la encuesta enviada a los empresarios se realizó una pregunta en la que se brindó un contexto al empresario y luego se preguntó sobre su preferencia acerca de la apertura comercial internacional del país. Como respuesta, se le dieron cuatro opciones construyendo así una variable ordinal que puede tomar un valor de 1 a 4. Tomando un valor ascendente: a mayor valor, mayor es la visión positiva acerca de una inserción internacional aperturista. En base a estos mismos

datos, también se consideró una variable de tipo binaria que toma valor de 1 cuando la respuesta fue 4 (“Estoy totalmente a favor de una inserción internacional aperturista”), y valor de 0 en cualquiera de las restantes opciones.

Teniendo en cuenta la literatura, se definieron, en cada constructo, una serie de variables. El **Cuadro 2** muestra las características de las variables independientes utilizadas en los modelos de regresión.

Cuadro 2 - Variables independientes utilizadas en cada constructo y su relación con la literatura

<p>Características internas de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad competitiva de las empresas (certificación de calidad) • Productividad de la empresa (ratio facturación/empleados) • Experiencia exportadora del empresario (años) • La pertenencia a asociaciones, gremios u otro tipo de red de apoyo (cantidad) 	<p>Melits (2003) Plouffe (2015) Kim & Osgood (2019) Atkin, Khandelwal, & Osman (2017) Harrison & Rodríguez-Clare (2010) Horta (2015) Oura, M.M., Novaes Zilber, S & Lopez, E. L. (2016)</p>
<p>Características de la actividad exportadora de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Existencia de un departamento de exportaciones (si/no) • El peso de las exportaciones en la empresa (% promedio de exportaciones/ventas) • Diversificación de destinos (principal destino/total exportado) • Diversificación de productos (principal producto exportado/total exportado) • Inversión en promoción de exportaciones (variable binaria si/no) 	<p>Pérez, et. al., 2007 Sánchez-Marín, 2020 Kim & Osgood, 2019 Pham, et. al. (2017) Rialp & Rialp, (2001) Shoham (1999) Alonso, (1994)</p>
<p>La empresa, la percepción de sí misma y el entorno</p> <ul style="list-style-type: none"> • Percepción sobre factores externos internacionales (incertidumbre, escala de 0 a 10) • Percepción de ventajas competitivas (precio, calidad, marca y tecnología, en escala de 1 a 5) 	<p>Melitz (2003) Handley & Limao (2015) Cavusgil & Nevin (1981) Leonidou, Katsikeas, & Piercy (1998) Kryscynski, et. al. (2021)</p>

4. Análisis de Resultados

Un primer análisis descriptivo de la muestra de 43 empresas que respondieron la encuesta indica que existe una buena representación dentro del universo de análisis si se toma en cuenta el valor exportado de las mismas y su dispersión. Según el tamaño de las empresas, existe un porcentaje un poco más elevado de grandes empresas que en el universo (70% respecto a 52) y por consecuencia porcentajes algo menores de empresas medianas y pequeñas. Según sector económico, la mayoría de las respuestas

(79%) proviene de la industria manufacturera, algo razonable según el perfil de las exportaciones de bienes de Uruguay.

Si nos detenemos en cada uno de los tres constructos definidos en el modelo conceptual de la **Figura 1** para explicar la preferencia de política comercial, es posible detallar los aspectos siguientes. Respecto a las *Características internas de la empresa*, un 84% de las firmas tienen certificaciones de calidad otorgadas por organismos especializados; la experiencia exportadora del gerente se divide en partes iguales entre alta 49%, y media y baja 51%; a su vez, sobre la pertenencia a redes de apoyo, un 84% pertenecen a una o varias redes mientras que un 16% no lo hace. En relación a las *Características de la actividad exportadora de la empresa*, la relación promedio de valor exportado sobre facturación total promedia el 70% con una desviación estándar de un 30% para los tres años analizados, lo que indica que se trata de empresas con una alta propensión exportadora; un 81% cuenta con departamento especializado de comercio exterior, aspecto coherente con los niveles exportaciones que realizan; en general, se trata de empresas con una alta concentración de productos exportados; y en lo que se refiere a promocionar sus exportaciones existe una baja inversión en publicidad (33% de las empresas) lo que se puede explicar por el hecho de que en general las firmas de la muestra son exportadoras de materias primas y sus derivados. Finalmente, respecto al tercer constructo *Las percepciones de la empresa sobre sí misma y el entorno*, los resultados de la encuesta indican que existe una buena percepción general principalmente en las ventajas de sus productos en cuanto a calidad y la marca, y en menor medida en la percepción respecto a precios y tecnología; por otra parte, las percepciones de las empresas sobre la situación del mercado internacional indican que una gran mayoría (80%) tienen niveles medios y altos de incertidumbre y que ellos no responden exclusivamente a los efectos de la última crisis internacional del año 2008.

En relación con la *Preferencia de política comercial de la empresa*, variable a explicar en el modelo propuesto, los datos de la muestra indican que un 72% de las empresas están totalmente a favor de una inserción internacional aperturista, un 26% algo a favor y sólo 2% en contra.

En un segundo análisis se corrieron diversos modelos de regresión con los datos de la muestra de las 43 empresas, a los efectos de poder determinar qué factores estarían explicando la preferencia por una política comercial aperturista por parte del país, en este caso Uruguay.⁵

Se corrieron, en primer lugar, regresiones considerando en forma individual cada una de las variables independientes como explicativa de la variable dependiente, preferencia de política comercial aperturista (tanto en su versión ordinal como binaria). Los resultados indican que sólo dos variables independientes, peso de las exportaciones y concentración de mercados, tienen coeficientes significativos y con los signos esperados. El modelo 1 mide el peso de las exportaciones en la preferencia de apertura comercial de la empresa. Tal como se puede ver en ambas tablas, esta relación es positiva y con algún grado de significancia estadística, lo que confirmaría, desde un punto de vista cuantitativo, la hipótesis **H6** sobre la existencia de una relación positiva entre el ratio exportaciones sobre ventas totales de la empresa y una visión favorable hacia una política comercial aperturista. Esta evidencia está en sintonía con estudios previos que han sugerido que una empresa con una elevada propensión exportadora, tiene un mayor interés en que exista una política comercial aperturista en el país donde opera (Kim & Osgood, 2019). A su vez, el modelo 5, que mide la relación entre la concentración de mercados y la preferencia de apertura comercial de la empresa, para ambas mediciones de esta variable, tiene un peso negativo importante y es estadísticamente significativo. Es decir, cuanto mayor es la concentración de mercado de las exportaciones de la empresa, menor es la visión positiva que ésta tiene acerca de una apertura comercial aperturista. La posible lógica causal detrás de este resultado se puede explicar

en que las empresas con mayor concentración de mercado pueden tener un menor dinamismo de sus exportaciones y por tanto menores incentivos a promover una mayor apertura comercial. De esta forma se confirmaría la hipótesis **H7** que señala que existe una relación negativa entre la concentración de destinos y una visión positiva de política comercial aperturista y está en línea con lo que sugieren algunos estudios sobre este tema (por ejemplo, Alonso & Donoso, 2000).

Con respecto a las otras variables, existe una muy baja variación en la variable que mide la incertidumbre (Modelo 2). Concretamente, según los datos de la encuesta, el 80% de las empresas que respondieron la encuesta dicen sentir incertidumbre “media-alta” en la actualidad. Esto podría implicar que dada la baja variación de dicha medición y el bajo número de observaciones no sea posible medir correctamente la relación planteada en la **H9**. Estudios futuros sobre esta temática podrían profundizar en dicha relación que, en los resultados de este estudio, no muestran una evidencia clara. Por otra parte, la baja significancia estadística relacionadas a la **H1** (capacidad competitiva de la empresa) y a la **H2** (productividad), modelos 3 y 4, no parecería respaldar en este caso argumentos de estudios previos que subrayan una relación positiva de ambas variables con una preferencia positiva sobre una apertura comercial aperturista (Kim & Osgood, 2019; Plouffe, 2015). De cualquier forma, esta investigación tiene como principal limitante un bajo número de observaciones, por lo que no se podrían tomar estos resultados más que como evidencias que deben seguir siendo estudiadas por investigaciones futuras que puedan contar con un mayor número de observaciones.

Los modelos 7, 8, 9, 10, y 11 analizan el efecto que tienen en la preferencia de apertura comercial, la existencia de un departamento de exportación (**H5**), las redes de apoyo (**H4**), la inversión en publicidad (**H8**), la experiencia del gerente (**H3**) y la percepción de ventajas competitivas (**H1**). Ninguno de estas variables parece tener un peso importante en la preferencia de apertura comercial internacional de la empresa en ninguna de las mediciones utilizadas para la variable dependiente. Estos resultados plantean, de alguna forma, una visión diferente a la sugerida por Rialp & Rialp (2001), Alonso (1994), y Shoham (1999) que han profundizado en la relevancia que tiene la inversión en comunicación y promoción de las exportaciones en la actividad exportadora. Así como lo señalado por algunos estudios que resaltan que la experiencia del empresario es un factor muy relevante en cualquier estrategia de negocio (Oviatt & McDougall, 2005; Shane & Venkataraman, 2000). Por otra parte, en línea con Poblete & Amorós (2013) no parece existir evidencia en que las redes de apoyo son un factor relevante en la actividad exportadora y, por tanto, en la percepción del empresario acerca de la internacionalización.

El modelo 12, analiza de forma conjunta aquellas cuatro variables relacionadas a las características internas de la empresa (capacidad competitiva de las empresas, productividad de la empresa, experiencia exportadora del empresario y la pertenencia a redes de apoyo). Esto mantiene, en gran medida, el resultado obtenido cuando cada una de estas variables se analiza de forma bilateral con la variable dependiente.

El modelo 13, analiza de forma conjunta las cinco variables relacionadas a las características de la actividad exportadora de la empresa (existencia de un departamento de exportaciones, el peso de las exportaciones en la empresa, la diversificación de destinos, la diversificación de productos, y la inversión en promoción de exportaciones). Como se puede ver, para los dos tipos de mediciones de la variable dependiente, el peso de las exportaciones tiene una relación positiva y significativa con la preferencia de apertura comercial de la empresa. De la misma forma, la concentración de mercados tiene una relación negativa y significativa con la preferencia de apertura comercial de la empresa. Ambos casos confirman el resultado obtenido del análisis bilateral de estas dos variables con respecto a la variable dependiente. Tanto la concentración de productos, el departamento de exportación, y la inversión en publicidad no

parecen ser variables importantes al momento de explicar la preferencia de apertura comercial de la empresa, cosa que también se observó en el análisis bilateral de dichas variables con respecto a la variable dependiente.

El modelo 14, analiza de forma conjunta aquellas dos variables relacionadas a la percepción que el empresario tiene de su empresa y del entorno. Para ninguno de los dos tipos de medición de la variable dependiente, no se verifica una influencia importante en la preferencia de apertura comercial de la empresa, cosa que también se había visto cuando se analizó cada una de forma bilateral.

Cuadro 3 - Preferencia de apertura comercial internacional del país tomando medición ordinal y binaria.

VD1a = Preferencia de apertura comercial internacional del país (utilizando variable ordinal)															
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8	Modelo 9	Modelo 10	Modelo 11	Modelo 12	Modelo 13	Modelo 14	Modelo 15
Peso de las exportaciones	0.49** (0.20)												0.48** (0.20)		0.69** (0.25)
Incertidumbre del empresario		-0.032 (0.035)												-0.03 (0.03)	-0.02 (0.03)
Productividad			-0.17 (0.13)									-0.15 (0.15)			0.11 (0.16)
Capacidad competitiva de la empresa				0.15 (0.21)								-0.06 (0.24)			-0.24 (0.24)
Concentración de mercados					-0.02** (0.00)								-0.02*** (0.00)		-0.02*** (0.00)
Concentración de productos						0.00 (0.00)							0.001 (0.005)		0.001 (0.00)
Departamento de exportación							0.08 (0.20)						0.07 (0.18)		-0.03 (0.19)
Redes de apoyo								0.01 (0.21)				0.06 (0.23)			0.00 (0.22)
Inversión en publicidad									0.25 (0.16)				0.08 (0.16)		0.09 (0.17)
Experiencia del gerente										0.008 (0.006)		0.01 (0.00)			0.011* (0.00)
Percepción de ventajas competitivas											0.05 (0.10)			0.03 (0.11)	-0.08 (0.11)
Constante	2.79*** (0.37)	3.93*** (0.26)	4.44*** (0.59)	3.57*** (0.19)	4.46*** (0.29)	3.58*** (0.21)	3.62*** (0.18)	3.67*** (0.26)	3.60*** (0.09)	3.50*** (0.16)	3.48*** (0.42)	4.10*** (0.80)	3.46*** (0.45)	3.77*** (0.55)	3.37*** (0.93)
R2	0.13	0.08	0.04	0.01	0.15	0.01	0.00	0.00	0.06	0.04	0.01	0.10	0.31	0.02	0.42
Adj. R2	0.11	0.06	0.01	-0.01	0.13	-0.02	-0.02	-0.02	0.04	0.02	-0.02	-0.01	0.22	-0.03	0.20
Num. obs.	43	43	41	43	43	43	43	43	43	43	43	41	43	43	41
RMSE	0.49	0.44	0.51	0.52	0.48	0.52	0.52	0.52	0.50	0.51	0.52	0.51	0.45	0.52	0.46

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

VD1b = Preferencia de apertura comercial internacional del país (utilizando variable binaria)															
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8	Modelo 9	Modelo 10	Modelo 11	Modelo 12	Modelo 13	Modelo 14	Modelo 15
Peso de las exportaciones	0.34*												0.35*		0.51**
	(0.18)												(0.18)		(0.23)
Incertidumbre del empresario		-0.043												-0.04	-0.04
		(0.030)												(0.03)	(0.03)
Productividad			-0.15									-0.12			0.08
			(0.12)									(0.13)			(0.14)
Capacidad competitiva de la empresa				0.17								-0.01			-0.07
				(0.18)								(0.21)			(0.23)
Concentración de mercados					-0.01**								-0.01**		-0.01**
					(0.00)								(0.00)		(0.008)
Concentración de productos						0.00							-0.00		-0.002
						(0.00)							(0.00)		(0.005)
Departamento de exportación							0.11						0.11		0.106
							(0.17)						(0.17)		(0.181)
Redes de apoyo								-0.00				0.00			-0.052
								(0.18)				(0.20)			(0.207)
Inversión en publicidad									0.22				0.065		0.053
									(0.14)				(0.15)		(0.16)
Experiencia del gerente										0.005		0.00			0.008
										(0.005)		(0.00)			(0.00)
Percepción de ventajas competitivas											0.01*			-0.00	-0.12
											(0.09)			(0.09)	(0.10)
Constante	0.079	1.02***	1.37**	0.57	1.37***	0.68***	0.62***	0.73***	0.64***	0.58***	0.64 *	1.09	0.64	1.06*	0.89
	(0.34)	(0.23)	(0.52)	(0.17)	(0.26)	(0.18)	(0.16)	(0.23)	(0.08)	(0.14)	(0.37)	(0.71)	(0.41)	0.48	(0.84)
R2	0.08	0.08	0.04	0.02	0.14	0.00	0.01	0.00	0.06	0.03	0.00	0.08	0.26	0.05	0.38
Adj. R2	0.06	0.06	0.01	-0.00	0.12	-0.02	-0.01	-0.02	0.03	0.00	-0.02	-0.02	0.16	-0.00	0.14
Num. obs.	43	43	41	43	43	43	43	43	43	43	43	41	43	43	41
RMSE	0.44	0.44	0.45	0.45	0.43	0.46	0.46	0.46	0.45	0.45	0.46	0.45	0.42	0.45	0.42

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

Finalmente, el modelo 15, analiza a todas las variables independientes en un mismo modelo. Como se puede ver se confirma la relevancia que tiene el peso (positivo) de las exportaciones y el peso (negativo) de la concentración de mercados. También aparece como relevante la experiencia del gerente como una de las variables explicativas de la preferencia de apertura comercial internacional de la empresa. Asimismo, este resultado solo se da para la medición ordinal de la variable dependiente, pero no para la medición binaria. Por tanto, no sería concluyente el resultado.

En resumen, considerando todas las variables independientes analizadas por este estudio, los resultados más consistentes son la relación positiva que tienen el peso de las exportaciones en el total de ventas y la relación negativa de la concentración de mercados sobre la preferencia de apertura comercial.

5. Conclusiones

Este estudio se planteó como objetivo investigar qué características de las empresas exportadoras explican la visión que tienen con respecto a la política comercial de Uruguay, a la luz de los cambios profundos en el contexto internacional y un incremento en la incertidumbre por parte de las empresas que desarrollan actividades en el mercado exterior.

Se mostró que aún es escasa la literatura sobre cómo las firmas adaptan sus estrategias en este nuevo contexto y sobre cuáles son sus preferencias de política comercial en estos escenarios en los que predomina una alta incertidumbre acerca del comercio global. Es ante este contexto que, presentando el caso del sector exportador uruguayo, esta investigación aporta nuevos elementos a este campo de investigación, así como revisa estudios previos sumando datos originales recabados para la realización de este trabajo.

El análisis de la literatura relacionada a las preferencias que tienen las empresas sobre la política comercial que implementan los gobiernos, permitió detectar una serie de variables relacionadas con las características de las empresas, las características de su actividad exportadora y las percepciones que tienen sobre sí mismas y sobre el entorno de los negocios a nivel internacional. A su vez, se verificó que una gran proporción de los estudios están concentrados en contextos de países desarrollados. Esto hace que este trabajo cuyo foco de estudio es Uruguay, una pequeña economía de América Latina, sea un aporte nuevo y poco analizado previamente.

A partir de una encuesta realizada a las 200 principales empresas exportadoras del país, para el período 2015-2017, se relevó información sobre una serie de indicadores que permitieron generar una base de datos original sobre las variables seleccionadas a partir de la literatura de referencia.⁶

El estudio concluye que los resultados más consistentes sobre los factores que inciden en la preferencia de una política aperturista a nivel país se refieren a la relación positiva que tiene el peso de las exportaciones en el total de ventas, lo que se podría denominar propensión exportadora, y la relación negativa de la concentración de mercados de destino de las exportaciones. Es decir, que cuanto más elevada sea la proporción exportadora de la firma y más diversificados estén los destinos de sus exportaciones, más alta sería su preferencia por una política aperturista.

La literatura relacionada con la preferencia de la firma sobre política de inserción internacional del país, como se detalló en capítulos anteriores, ha asumido que las empresas tienden a demandar por más proteccionismo, dado que la apertura comercial perjudica a los productores locales que no están en condiciones de competir internacionalmente (Melitz, 2003; Plouffe, 2015). Esta investigación muestra datos originales, referidos a las empresas exportadoras uruguayas, que muestran algunas variaciones en la percepción sobre la política comercial a seguir por el país.

Aunque no se logró demostrar una relación entre la percepción de altos niveles de incertidumbre sobre la situación del mercado internacional y una determinada preferencia de política comercial, este estudio pone de manifiesto la creciente incertidumbre de los empresarios en contextos internacionales complejos como el actual, dejando planteado el desafío de seguir profundizando en el tema.

Una limitación para destacar de esta investigación se refiere a que la misma se basa en un país específico, cuyas características no necesariamente son comparables a otros. En particular, dado que

Uruguay es una economía pequeña, la apertura comercial puede llegar a tener mayores preferencias que en otros países con mercados internos más grandes. Por ello, futuros estudios deberían incorporar al análisis factores contextuales o realizarse para conjuntos de países. Otra limitación está referida al número de empresas que integraron la muestra, determinando un porcentaje respecto al universo de análisis relativamente bajo en comparación a otros estudios a nivel internacional, aunque no se alejan de otros estudios similares en el contexto uruguayo.

Referências

Ablquist, J. S., Clayton, A. B., & Levi, M. (2014). "Provoking Preferences: Unionization, Trade Policy, and the ILWU Puzzle", *International Organization*, Vol. 68, Num. (1), pp. 33–75.

Albertoni, N., & Wise, C. (2021). "International trade norms in the age of Covid-19 nationalism on the rise?" Vol 14, Num. 1, pp. 41–66. *Fudan Journal of the Humanities and Social Sciences*.

Alonso, J. A. (1994), "El proceso de internacionalización de la empresa", *Información Comercial Española*, Vol. 725, pp. 127–143.

Anderer, C., Dür, A., & Lechner, L. (2020). "Trade policy in a "GVC World": Multinational corporations and trade liberalization." *Business and Politics*, Vol. 22, Num. 4, pp 639–666.

Atkin, D., Khandelwal, A. K., & Osman, A. (2017), "Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Experiment", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 132, Num. 2, pp. 551–615.

Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2016), "Measuring economic policy uncertainty", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 131, Num. 4, pp. 1593–1636.

Baldwin, R., & Evenett, S. (2009), "The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20". Geneva: CEPR.

Bembom, M., & Schwens, C. (2018), "The role of networks in early internationalizing firms: A systematic review and future research agenda", *European Management Journal*, Vol. 36, Num. 6, pp. 679–694. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2018.03.003>

Cavusgil, S. T., & Nevin, J. R. (1981), "Internal Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation", *Journal of Marketing Research*, Vol. 18, Num. 1, pp. 114–119. <https://doi.org/10.2307/3151322>

Coviello, N. E. (2018), "The Network Dynamics of International New Ventures", en "International Entrepreneurship", pp. 175–215), Springer.

De Loecker, J. (2007), "Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia", *Journal of International Economics*, Vol. 73, Num.1, pp. 69–98.

Dichtl, E., Leibold, M., Koglmayr, & Muller, S. (1984), "The Export Decision of Small and Medium Size Firm: A Review", *Management International Review*, Vol. 24, Num. 2, pp. 49–60.

Dominguez, L. V., & Sequeira, C. G. (1993), "Determinants of LDC Exporters' Performance: A Cross-National Study", *Journal of International Business Studies*, Vol. 24, Num. 1, pp. 19–22.

- Freeman, S., Edwards, R., & Schroder, B. (2006), "How smaller born-global firms use networks and alliances to overcome constraints to rapid internationalization", *Journal of International Marketing*, Vol. 14, Num.3, pp. 33–63.
- Georgiadis, G., & Gräß, J. (2016), "Growth, Real Exchange Rates and Trade Protectionism since the Financial Crisis", *Review of International Economics*, Vol. 24, Num. 5, pp. 1050–1080. <https://doi.org/10.1111/roie.12247>
- Handley, K., & Limao, N. (2015), "Trade and investment under policy uncertainty: Theory and firm evidence". *American Economic Journal: Economic Policy*, Vol. 7, Num.4, pp. 189–222. <https://doi.org/10.1257/pol.20140068>
- Harrison, A., & Rodríguez-Clare, A. (2010), "Trade, foreign investment, and industrial policy for developing countries", en *Handbook of development economics*, Vol. 5, pp. 4039–4214, Elsevier.
- Horta, R. (2012), "Algunos determinantes internos y externos del resultado exportador a nivel de firma: Análisis de empresas agroindustriales uruguayas", *Cuaderno de Economía, Segunda época* Num. 1, pp. 67–84.
- Jamal, A., & Milner, H. V. (2019). "Economic self-interest, information, and trade policy preferences: evidence from an experiment in Tunisia." *Review of International Political Economy*, Vol. 26, Num. 4, pp. 545–572.
- Jensen, J. B., Quinn, D. P., & Weymouth, S. (2015), "The Influence of Firm Global Supply Chains and Foreign Currency Undervaluations on US Trade Disputes", *International Organization*, Vol. 69, Num. 4, pp. 913–947. <https://doi.org/10.1017/S0020818315000247>
- Kim, I. S. (2017), "Political cleavages within industry: Firm-level lobbying for trade liberalization", *American Political Science Review*, Vol. 111, Num. 1, pp. 1–20. <https://doi.org/10.1017/S0003055416000654>
- Kim, I. S., & Osgood, I. (2019), "Firms in trade and trade politics", *Annual Review of Political Science*, Vol. 22, pp. 399–417. <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-050317-063728>
- Kryscynski, D., Coff, R., & Campbell, B. (2021). "Charting a path between firm-specific incentives and human capital-based competitive advantage." *Strategic Management Journal*, Vol. 42, Num. 2, pp. 386–412. <https://doi.org/10.1002/smj.3226>
- Leonidou, L., Katsikeas, C. S., & Piercy, N. (1998), "Identifying Managerial Influences on Exporting: Past Research and Future Directions", *Journal of International Marketing*, Vol. 6, Num. 2, pp. 74–102.
- Mansfield, E. D., & Mutz, D. C. (2009), "Support for Free Trade: Self-Interest, Sociotropic Politics, and Out-Group Anxiety", *International Organization*, Vol. 63, Num. 3, pp. 425–457. <https://doi.org/10.1017/S0020818309090158>
- Melitz, M.J. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, Vol. 71, pp. 1695–1725. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>
- Milner, H. V. (1999), "The Political Economy of International Trade", *Annual Review of Political Science*, Vol. 2, pp. 91–114. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.2.1.91>
- Naoi, M., & Kume, I. (2011), "Explaining Mass Support for Agricultural Protectionism: Evidence from a Survey Experiment during the Global Recession", *International Organization*, Vol. 65, Num. 4, pp. 771–795. <https://doi.org/10.1017/S0020818311000221>
- Pham, T. S. H., Le Monkhouse, L., & Barnes, B. R. (2017). "The influence of relational capability and marketing capabilities on the export performance of emerging market firms." *International Marketing Review*, Vol. 34, Num. 5, pp. 606–628. <https://doi.org/10.1108/IMR-07-2014-0235>
- Pérez, F. L., Sanmartín, E. R., Fernández, J. M. B., & García, A. N. (2007). "Influencia de la estrategia de expansión internacional y de las características empresariales sobre el resultado exportador de la empresa." *Información Comercial Española, ICE: Revista De Economía*, Vol. 837, pp. 255–272.
- Plouffe, M. (2015), "Heterogeneous firms and policy preferences", *The Oxford handbook of the political economy of international trade*, pp.196–212. <https://doi.org/10.1017/bap.2016.6>

Rialp, A., & Rialp, J. (2001), "Conceptual frameworks on SMEs' internationalization: Past, present and future trends of research", en Axinn, C.N. and Matthyssens, P. (Ed.) *Reassessing the Internationalization of the Firm (Advances in International Marketing, Vol. 11)*, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, pp. 49-78. [https://doi.org/10.1016/S1474-7979\(01\)11016-1](https://doi.org/10.1016/S1474-7979(01)11016-1)

Sánchez-Marín, G., Pemartín, M., & Monreal-Pérez, J. (2020). "The influence of family involvement and generational stage on learning-by-exporting among family firms." *Review of Managerial Science*, Vol. 14, Num. 1, pp. 311-334.

Sharma, D. D., & Blomstermo, A. (2003), "The internationalization process of born globals: A network view", *International Business Review*, Vol. 12, Num. 6, pp. 739-753. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2003.05.002>

Shoham, A. (1999), "Bounded Rationality, Planning, Standardization of International Strategy, and Export Performance: A Structural Model Examination", *Journal of International Marketing*, Vol. 7, Num. 2, pp. 24-50.

Yamin, M., & Kurt, Y. (2018), "Revisiting the Uppsala internationalization model: Social network theory and overcoming the liability of outsidership", *International Marketing Review*, Vol. 35, Num. 1, pp. 2-17. <https://doi.org/10.1108/IMR-11-2014-0345>

Zayed, N. M., Rajibul Hasan, K. B. M., Raisa, T. S., Bipasha, M. S., & Shabi, S. K. (2020). "Testing Melitz Model to Examine Purchasing Power Parity (PPP) in India: 1968-2019". *International Journal of Management*, Vol. 11, Num. 9, pp. 68-77.

Notas

1. Agradecimientos: Los autores agradecen los valiosos comentarios recibidos por Carlos Garaventa, María José Bianco, Martín Piñeiro y Manuel Martínez. A Ramiro Correa por su importante colaboración como asistente de investigación. Por otra parte, se agradece a la Unión de Exportadores del Uruguay por su constante apoyo durante la realización de este trabajo.

2. Autor de contacto: Universidad Católica del Uruguay; Av. 8 de Octubre 2738; CP:11600, Montevideo, Uruguay

3. A los efectos de esta investigación se entiende como incertidumbre a la falta de seguridad, de confianza o de certeza sobre cómo será la dinámica futura de un determinado mercado, que genera inquietud al líder de una empresa al momento de tomar decisiones.

4. Heckscher-Ohlin o Ricardo-Viner.

5. El análisis de regresión se realizó con el paquete estadístico R.

6. La base de datos se conformó con las respuestas a 43 de las 200 empresas que constituían el universo de análisis.

GCG

The Journal of Globalization,
Competitiveness, and Governability

Gender and Equality in Latin America- Caribbean; Evolution 2006-2021. Strategic Recommendations

AREA: 4
TYPE: Application

51

AUTHOR

Juan Rivera-Mata¹
University of Maryland
Global Campus, USA
juan.riveramata@
faculty.umgc.edu

1. Corresponding author:
University of Maryland
Global Campus (UMGC);
Graduate School of Business;
1616 McCormick Drive,
Largo, MD 20774; USA

*Género e Igualdad en Latinoamérica-Caribe; Evolución 2006-2021. Recomendaciones estratégicas.
Gênero e Igualdade na América Latina-Caribe; evolução 2006-2021. Recomendações estratégicas*

Gender economic equality in Latin America-Caribbean is behind Sub-Saharan region, limiting regional competitiveness and social justice. We found a negative regional correlation between women political empowerment and economic participation, being this associated to economic growth, democracy index and wage equality. We recommend authorities to focus on women economic participation, potentiate fiscal redistribution policies, improve democracy, governance and competitiveness, changing from one sex (women) to gender (social) policies for equality, reduction of voluntary education segregation with early age education intervention and support family and care to alleviate the social charges associates to being woman.

La igualdad económica de género en América Latina-Caribe está por detrás de la región Sub-Sahariana, limitando la competitividad y la justicia social regional. Hemos encontrado una correlación negativa regional entre empoderamiento político y participación económica de las mujeres, estando esta asociada a crecimiento económico, democracia e igualdad salarial. Recomendamos que las autoridades se centren en igualdad económica, potencien políticas fiscales redistributivas, mejoren la democracia, gobernanza y competitividad, cambiar de políticas de sexo (mujer) a de género (social) para la igualdad, reducir la segregación educativa voluntaria con intervenciones educativas tempranas y apoyo al cuidado y a la familia para aliviar las cargas sociales asociadas a ser mujer.

A igualdade econômica de gênero na América Latina-Caribe está por trás da região Subsaariana, limitando a competitividade regional e a justiça social. Encontramos uma correlação regional negativa entre fortalecimento político e participação econômica de las muhleres, estando esta associada ao crescimento econômico, índice de democracia e igualdade salarial. Recomendamos às autoridades que se concentrem na igualdade econômica, potencializem políticas de redistribuição fiscal, potenciem políticas fiscais redistributivas, majorem la democracia, gobernanza y la competitividade, mudando de políticas de um sexo (mulheres) a de gênero (sociais) para a igualdade, redução da segregação voluntária de educação com intervenções educacionais iniciais e apoio ao cuidado da família para aliviar os encargos sociais associados ao fato de ser mulher.

DOI
10.3232/GCG.2022.V16.N1.02

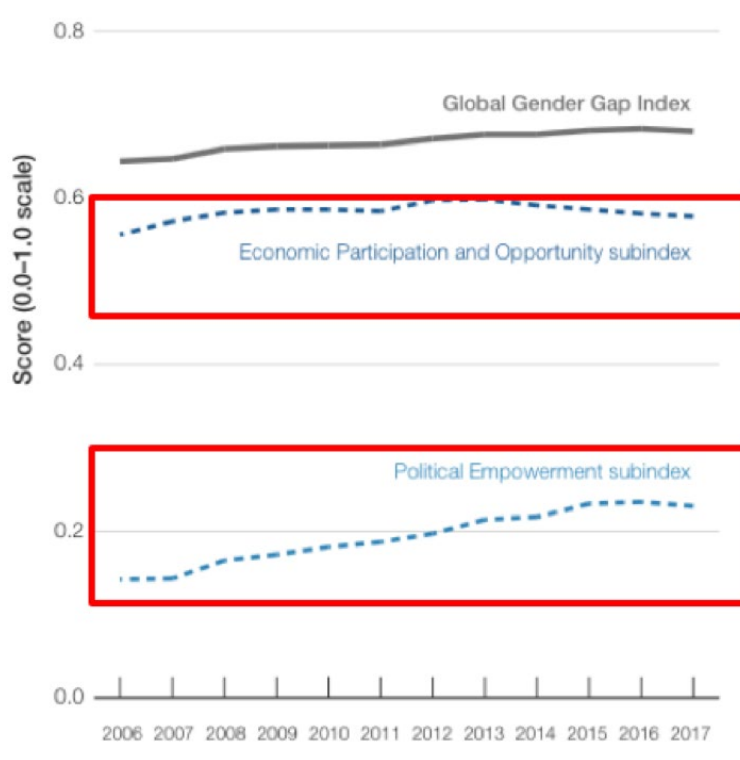
RECEIVED
23.04.2021

ACCEPTED
05.05.2021

1. Introduction: Political and Economic Inequality Between Men and Women

Since 2006 (Hausmann et col, 2017) we observe (Graph 1) significant levels of sex equality in the health and education areas between men and women in the world, as reported by the Global Gender Gap (GGG) of the World Economic Forum, but since 2012 decreased economic participation and opportunities, in spite the improvement in political empowerment. We will study this decrease in women economic participation, to see if applicable to the Latin American and Caribbean (LAC) and find reasons to understand the relationship and ways to improve it.

Graph 1 - GGG Index: general, political and economic, 2006-2017 (Hausmann et col., 2017)



KEYWORDS
Gender, equality, sex, Latin America, Caribbean.

.....

PALABRAS CLAVE
género, igualdad, sexo, Latinoamérica, Caribe.

.....

PALAVRAS-CHAVE
género, igualdade, sexo, América Latina, Caribe.

For the purpose of this article, at the risk of oversimplification but for the benefit of clarity, and knowing each term could require a long review, we will be using the following concepts:

Sex: male and female, not considering other possible sexes (hermaphrodites, travesties, transsexuals, androgynes, eunuchs, hijras, kathoeyes, etc.) nor queer approaches generated by third wave feminism (Butler, 1989; Wittig, 1992) denying sex.

Gender: socio-cultural meaning of being a man or a woman (Unger, 1979). Since Freud (1925) we know both sexes share gender features. We will use sex to refer to men and women, especially as a research variable, and gender only when meaning the socio-cultural of sex.

JEL CODES:
N36, N44, 054

Power, authority and leadership: power (Weber, 1946) is the chance that an individual in a social relationship can achieve his or her own will even against the resistance of others and authority is the social acceptance of power (now it is use "leader" and "leadership" for authority). Leadership evolved from features of special people (Carlyle, 1888) to styles (Lewitt and Lippit, 1938), situational (Hershey-Blanchard, 1969) transformational (Burns, 1978), shared (Cox et al., 2003), complex (Marion and Uhl-Bien, 2001) relational (Murrell, 1997; Drath, 2001) and social construction (Ashford and Sitkin, 2019). We will use power to cover power and authority and "leaders" for people in positions and roles of power or authority (Heifetz, 1994); sometimes we use the more traditional concept of elites (Weber, 1946; Putman, 1976; Collier, 2008).

Patriarchy: system of social structures and practices in which men dominate, oppress and exploit women (Walby 1990:20).

Equality and parity: equality is the right of different groups of people to have similar social position and receive same treatment (Cambridge dictionary). The concept of effective equality has evolved since Beijing (UN, 1995) defined as "adoption of measures to guarantee women the same access and participation of power structures and decision making in national and international institutions" to a newer concept of equality based upon "equality of results". This concept is similar to parity, having same or similar % of men and women in power positions.

2. Theoretical Framework: Inequalities Between Men and Women

To study this problem of lack of equality between sexes and the relationship between political women empowerment and economic participation and opportunities for women we could find several theories to understand these differences:

Through History power has been in the hand of men, who focus on action, and not in the hands of women, who traditionally focused in home, care and relationships. Still today these differences in power persist. In a similar manner, leadership theory and its social construction is sex biased: since "The Great Man Theory" (Carlyle, 1888; Stodgill, 1948) and "Think manager, think male" (Schein, 1973, 1989) we associate leaders and leadership with men.

Many theories studied sex differences in power; biological, adaptive biology and psycho-biology approaches (Hines, 2004; Hampon and Moffatt, 2004), evolutive and psychoanalytical (Pinker, 2002; Stearns, 1972; Chodorow, 1989; Hrdy, 1999; Wood and Eagly, 2002), social-cognitive (Kohlber, 1966; Eagly et al., 2000), gender socialization (Collins et al., 2000). But in 2021, economical differences among sexes still exist, and they are increasing (Graph 1).

Marxist theories (Marx and Engels, 1846) are based on the struggle to control means of production as source of power; patriarchy ideology shares this power struggle for the man-women relationship. Engels (1940) believed that division of classes and subordination of women evolved historically with the development of private property. Power and economy were the focus and class (and women) struggle the

solution. The discussion regarding Marxism and gender is now again popular during the last few years (Nahuel 2019, Del Aguila, 2020). If we do a google search for “patriarchy Latin America” we get 4.4 million results and if we analyze trends in google there was a 4 times increase in this topic since 2018 in LAC. The Covid-19 pandemic seems to increase this economic gap between men and women (Busson and Messina 2020). On the other hand, Herrero (2021) evaluating the economy in LAC in 1980-2017 shows economic downturns do not have a significant impact in inequality, but it is mainly due to structural reasons. We conclude the economic differences between men and women are due to structural issues and we will use the patriarchy theoretical approach to understand the problem. assuming the economy is in the hands of men, there is a struggle between sexes to control it, and access to political power is the way to achieve equality for women. We will make the following research hypotheses:

H1: An increase of women political empowerment increases an economic participation and opportunities for women in LAC.

H2: LAC countries with more women in Parliament have better economic participation and opportunities for women in LAC region.

H3: Having more women ministers in LAC increase women economic participation and opportunities.

3. Research Methodology and Study

To evaluate the validity of the hypotheses we could use many analysis and indicators from multiple organizations monitoring the evolution of sex equality in the world and in LAC in particular (UN Women, World Bank, Catalyst, European Union, Women on Boards, IDEA, IADB, PROLID, GEPPAL, others). For this study we will focus on the study of the Global Gender Gap (GGG) yearly analysis of the World Economic Forum (WEF).

The GGG evaluates 4 key areas of sex equality (Health, Education, Political and Economic Decision Making), each with several sub-indexes. We will study changes in 2006-2021 in general, in LAC and selected countries. The weight and description of each subindex is in the reports. We decided to use GGG reports as it is a reference for many Governments of sex equality, it is reliable and consistent, although 2006 included 115 countries and 2021 156.

Besides simple comparisons and review of differences and case analysis we will conduct several correlation analysis among several sets of data. We will use correlation coefficient to measure the statistical relationship between two variables, to get information about the magnitude of the association as well as the direction of the relationship. In each correlation we describe direction (positive or negative of the relationship) and the statistical significance ($p < 0.1$, $p < 0.5$, $p < 0.001$) of the association. The correlation coefficient formula is as follows:

$$\text{Correl}(X, Y) = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2 \sum (y - \bar{y})^2}}$$

4. Results

Table 1 shows regional GGG 2006-2021 in 4 areas (health, education, political and economic). LAC in the general index 2021 has a value of 0.721, only behind North America and Western/Eastern Europe, and same situation in the political equality index. But in women economic participation LAC (0.642) is behind Sub-Saharan Africa (0.661) and well behind the best, North America (0.753).

Table 1 – GGG 2006-2021 Evolution by Regions/areas. (Hausmann et col, 2006, 2021)

Global Gender Gap Index	GGG 2021 (156 countries)					GGG 2006 (115 Countries)					% Gender Gap Reduction 2006-2021				
	Total	Econo.	Educat.	Health	Political	Total	Econo.	Educat.	Health	Political	Total	Econo.	Educat.	Health	Political
Western Europe	0,776	0,7	0,998	0,967	0,438	0,70	0,60	0,99	0,97	0,25	11%	17%	1%	0%	75%
North America	0,764	0,753	1	0,969	0,334	0,70	0,78	0,98	0,97	0,10	9%	-3%	2%	0%	234%
Latin American/ Caribbean	0,721	0,642	0,997	0,976	0,271	0,64	0,57	0,98	0,97	0,14	13%	13%	2%	1%	94%
East. Europe & Central Asia	0,712	0,735	0,997	0,977	0,142	0,65	0,62	0,97	0,97	0,08	10%	19%	3%	1%	78%
East Asia and the Pacific	0,689	0,696	0,976	0,949	0,135	0,62	0,55	0,90	0,96	0,16	11%	27%	8%	-1%	-16%
Sub-Saharan Africa	0,672	0,661	0,845	0,973	0,208	0,62	0,61	0,88	0,97	0,10	8%	8%	-4%	0%	108%
South Asia	0,623	0,338	0,933	0,942	0,281	0,72	0,77	1,00	0,95	0,18	-13%	-56%	-7%	-1%	56%
Middle East & N.Africa	0,609	0,409	0,942	0,965	0,121	0,57	0,39	0,88	0,97	0,07	7%	5%	7%	-1%	73%
Global	0,677	0,583	0,95	0,975	0,218	0,58	0,93	0,96	0,17	1%	2%	2%	2%	28%	

The improvement of gender equality, globally and in LAC, is due to the improvement (94%) of political empowerment and a very limited in economic participation and opportunities (+13%). The region seems to be doing well in improving women political representation, with few more women in the political elites, but not bringing economic equality to all women in the region.

Table 2 – GGG evolution of selected countries (2006-2021)

GGG 2006-2021	Argent.	Brazil	Chile	Colombia	C.Rica	Ecuador	Mexico	Panama	Peru	Spain	USA	India	Germany
GGG 2021 Rank	35	93	70	59	15	48	25	46	66	14	30	140	11
Score	0,752	0,695	0,702	0,725	0,788	0,729	0,754	0,73	0,14	0,788	0,763	0,625	0,796
GGG 2006 Rank	41	67	78	22	30	82	75	31	60	11	23	98	5
Score	0,683	0,654	0,645	0,705	0,694	0,643	0,646	0,693	0,662	0,732	0,704	0,601	0,752
Improve in rank 2021-2006	6	-26	8	-37	15	34	50	-15	-6	-3	-7	-42	-6
Improve in score 2021-2006	0,069	0,041	0,057	0,02	0,094	0,086	0,108	0,037	-0,522	0,056	0,059	0,024	0,044
GNP Per capita (2019) WB PPP	\$ 22.060	\$ 14.850	\$ 24.140	\$ 15.150	\$ 19.250	\$ 11.500	\$ 19.810	\$ 30.600	\$ 12.760	\$42.300	\$ 65.880	\$ 6.960	\$ 57.690
GNP Per capita (2019) WB Rank	67	91	63	88	73	112	70	50	104	31	10	131	17
Political Empow. Rank 2021	25	108	49	67	8	48	14	62	53	15	37	51	10
Score	0,39	0,138	0,283	0,216	0,545	0,26	0,468	0,222	0,247	0,491	0,329	0,276	0,509
Political Empow. Rank 2006	23	86	56	27	15	64	45	35	31	5	66	20	6
Score	0,204	0,061	0,109	0,18	0,277	0,1	0,133	0,153	0,165	0,421	0,097	0,227	0,366
Improve in rank 2021-2006	-2	-22	7	-40	7	16	31	-27	-22	-10	29	-31	-4
Improve in score 2021-2006	0,186	0,077	0,174	0,036	0,268	0,16	0,335	0,069	0,082	0,07	0,232	0,049	0,143
Econ. Equality Rank 2021	103	89	113	60	110	74	124	47	90	71	30	151	62
Score	0,639	0,665	0,61	0,708	0,624	0,68	0,574	0,725	0,654	0,699	0,754	0,326	0,706
Econ. Equality Rank 2006	82	63	90	39	89	92	98	44	86	85	3	110	32
Score	0,551	0,604	0,514	0,661	0,522	0,499	0,48	0,647	0,531	0,539	0,759	0,397	0,669
Improve in rank 2021-2006	-21	-26	-23	-21	-21	18	-26	-3	-4	14	-27	-41	-30
Improve in score 2021-2006	0,088	0,061	0,096	0,047	0,102	0,181	0,094	0,078	0,123	0,16	-0,005	-0,071	0,037

Table 2 compares GGG 2006-2021 of selected countries. We observe that LAC countries with a good position in global GGG 21 (Arg 35, C.Rica 15, Mex 25) have a low ranking in economic equality (Arg. 103, C.Rica 110, Mx 124). Countries with historical political gender quotas (Argentina in 1991, India in 1993), in 2021 have a bad economic gender equality ranking (Arg 103, India 151), where USA is in position 30 (of 156 countries) in gender economic equality never had gender quotas and lack almost any other

law in favor of women (not even maternity leave). Also, countries with female presidents/PM have a significant decrease in the ranking of economic equality in the period 2006-2017 (Argentina -21, Chile-23, Brazil -26, Germany -30).

H1: **Table 3** below shows the GGG2021 political and economic subindexes of LAC countries and compare with other economic data (World Bank 2019) such as GDP (ppp), % of services, degree of competitiveness, % of unemployment, Economic Freedom Index and Democracy Index from The Economist. Confirming data from previous table, we observe some of the first in regional GGG (Nicaragua Nr. 1, C.Rica Nr. 2 or Mexico Nr. 3) have a bad ranking in the global economic sub index and in particular in the women participation in labor and wage equality indexes (Nicaragua 120-127, C.Rica 110-121, Mexico 122-132) although they have a very good ranking in the global political empowerment (Nicaragua Nr. 5, C.Rica, Nr 8 and Mexico Nr.18).

For H1, we found a negative (-0,465, $p < 0,05$) correlation between political empowerment and economic opportunities for women. H1 is not validated; the opposite is confirmed; the more political empowerment of women, the less economic participation and opportunities for women.

H2: We found a statistically significant negative correlation between women in Parliament and economic participation and opportunities for women (-0,528, $p < 0,05$). H2 is not validated. We also found negative correlation, and statistically significant, between women in Parliament and equal salaries between men and women (-0,382, $p < 0,1$) and positive correlation and statistically significant relationship with unemployment (0,416, $p < 0,1$) and also negative with economic freedom (-0,343, $p < 0,1$). We found also negative correlations, but not statistically significant, with democratic index (-0,356), women in leadership (-0,270), unemployment (-0,277), GDP (-0,219), women leadership (-0,270), women in technology (-0,270) and with the GINI equality index (-0,212). These results suggest that having more women in Parliaments relates with a decrease economic participation and opportunities for women, with less wage sex equality and maybe with a worse economy and level of democracy, less women in leadership and less women in technology and less equality in general in their countries.

H3: We also found a statistically significant negative correlation (-0,336, $p < 0,1$) between women ministers in LAC (in relationship with number of men ministers) and economic participation and opportunities for women in the region. H3 is not confirmed, but the opposite is: countries with more women ministers have less women economic participation and opportunities for women.

Table 3 – GGG 2021 LAC countries with several World Bank data (2019) and correlations

	GGG 2021													World Bank 2019							Econ. GINI	Democ. Index**	Labor Nr.	Wage Nr.	WB W.Labour
	LA	GGG	Score	Nr.	Econ.	Nr.	Polit.	Labor	Wage	Parlam.	Minist.	STEM	Gend Tec	WLead	GDPPP	%Serv	Compet.	Unemp.	Freed.						
Nicaragua	1	12	0,796	120	0,598	5	0,606	0,608	0,561	0,938	1	n/a	4,16	3,94	\$ 5,407	49,69	51,5	6,84	57	46,2	3,6	127	119	38,58	
Costa Rica	2	15	0,786	110	0,624	8	0,545	0,695	0,607	0,838	1	0,3	4,58	4,49	\$ 19,642	69,6	62	11,85	66	48,3	8,16	111	101	39,03	
Barbados	3	27	0,769	7	0,837	50	0,278	0,935	0,682	0,25	0,462	n/a	4,36	5,04	\$ 15,637	66,33	58,9	10,33	61			19	65	49,33	
Mexico	4	34	0,757	122	0,59	18	0,468	0,596	0,502	0,931	0,727	0,38	4,08	3,59	\$ 19,746	60,51	64,9	3,42	66		6,07	129	132	37,77	
Argentina	5	35	0,752	103	0,639	25	0,39	0,749	0,573	0,736	0,222	0,42	4,54	3,99	\$ 22,033	59,63	57,2	9,79	53		6,95	100	117	42,96	
Trini&Tobago	6	37	0,749	68	0,703	39	0,319	0,732	0,635	0,355	0,499	n/a	4,55	4,55	\$ 26,176		58,3	2,69	58	40,3	7,16	102	87	42,55	
Cuba*	7	39	0,746	108	0,629	27	0,382	0,648	n/a	1	0,292	0,51	n/a	n/a					27		2,84	119	n/a	38,49	
Jamaica	8	40	0,741	24	0,768	64	0,23	0,854	0,61	0,401	0,2	n/a	4,64	4,45	\$ 9,762	59,33	58,3	8	69	45,5	7,13	64	100	45,95	
Ecuador	9	42	0,739	81	0,675	40	0,318	0,696	0,551	0,65	0,471	0,3	4,14	3,98	\$ 11,375	51,85	55,7	3,97	51	44,7	6,13	110	122	40,89	
El Salvador	10	43	0,738	106	0,634	35	0,347	0,619	0,47	0,499	0,779	0,24	3,77	3,51	\$ 8,776	59,93	52,6	4,11	62	38	5,9	123	136	41,96	
Panama	11	44	0,737	45	0,731	57	0,252	0,713	0,597	0,29	0,456	0,41	4,55	4,41	\$ 31,459	64,97	61,6	3,9	67	49,9	7,18	107	104	40,35	
Suriname	12	51	0,729	67	0,703	56	0,252	0,631	n/a	0,416	0,499	n/a	n/a	n/a	\$ 16,329			7,33	50	57,6	6,82	120	n/a		
Bahamas	14	58	0,725	2	0,857	146	0,064	0,881	n/a	0,147	0,072	n/a	n/a	n/a	\$ 35,783			10,36	65			54	n/a	47,51	
Colombia	15	59	0,725	60	0,708	67	0,216	0,728	0,56	0,232	0,582	0,39	4,43	4,04	\$ 14,730	57,53	62,7	9,71	69	49,7	7,04	103	120	42,95	
Bolivia	16	61	0,722	121	0,595	34	0,352	0,795	0,468	0,859	0,285	n/a	3,46	3,28	\$ 8,724	50,72	51,8	3,5	43	44	5,08	84	137	44,16	
Peru	17	62	0,721	109	0,629	43	0,31	0,841	0,515	0,355	0,727	0,66	3,99	3,63	\$ 12,848			61,7	3,31	68	43,3	6,53	67	129	45,74
Honduras	18	67	0,716	52	0,721	85	0,179	0,617	0,567	0,179	0,218	0,36	3,88	3,72	\$ 5,728	57,57		5,39	61	50,5	5,36	125	118	38,21	
Chile	19	70	0,702	113	0,61	49	0,283	0,751	0,546	0,292	0,437	0,18	4,22	3,99	\$ 24,226	58,71	70,5	7,09	77	46,6	8,28	99	124	42,25	
Uruguay	20	85	0,702	76	0,69	107	0,14	0,825	0,614	0,319	0,167	0,46	4,67	4,25	\$ 21,561	60,91	63,5	8,73	69	39,5	8,61	74	98	45,51	
Paraguay	21	86	0,702	85	0,672	94	0,164	0,672	0,579	0,176	0,312	n/a	4,25	3,85	\$ 12,685	50,42	53,6	4,81	63		6,18	105	112	40,49	
Dom Rep.	22	89	0,699	101	0,646	88	0,172	0,699	0,551	0,387	0,211	0,35	4,34	4,17	\$ 18,419	60,33	58,3	5,84	61	45,7	6,32	109	123	40,32	
Belize	23	90	0,699	34	0,749	140	0,075	0,623	n/a	0,143	0,125	0,4	n/a	n/a	\$ 7,005	66,51		6,41	57			122	n/a	38,85	
Venezuela*	24	91	0,699	112	0,617	77	0,199	0,586	0,662	0,285	0,449	n/a	4,76	4,4			41,8	8,8	25	46,9	2,76	131	66	39,12	
Brazil	25	93	0,695	89	0,665	108	0,138	0,665	0,542	0,179	0,117	0,37	4,14	3,7	\$ 14,652	63,25	60,9	12,08	54	53,5	8,28	94	126	43,58	
Guatemala	26	122	0,655	129	0,56	122	0,112	0,481	0,579	0,241	0,153	0,32	4,12	4	\$ 8,638	62,66	53,5	2,46	64		4,97	138	111	33,08	

* Economic data not reliable/available ** The Economist Intelligence Unit Democracy Index 2020

CORR. COEF.	Econ.Emp	Pol. Emp.	Labor	Wages	Parlam.	Ministers	STEM	Gteck	Wlead
GDP (ppp)	0.324	-0.109	0,462*	0.082	-0.219	-0.070	-0.150	0,606***	0,307**
%Service	0.315	-0.186	0.065	0,415*	-0.086	-0.043	-0.269	0.095	0.048
Competitiveness.	0.194	0.023	0,386*	-0.161	-0.086	0.024	0.049	0.092	0.058
Unemployment	0,367*	-0.129	0.344	0,416*	-0.277	-0.043	-0.220	0,486**	0,399*
Econ.Freedom	0.216	-0.102	0.302	-0.174	-0,343*	0.117	-0.269	0.035	0.061
Polit. Empow	-0,465**	1,00***	-0.083	-0.220	0,862***	0,804***	-0.038	-0.125	-0.077
W.Parlament	-0,528**	0,862***	-0.1468	-0,382*	1***	0,495**	-0.1134	-0.231	-0.270
W.Ministers	-0,336*	0,804***	-0.1433	-0.144	0,495**	1***	-0.0810	-0.0677	-0.006
GINI	0.236	-0.166	-0.368	0.144	-0.212	-0.121	-0.051	0.095	0.048
%W Workforce	0.167	-0.032	0,939***	0.125	-0.074	-0.114	0.319	0.101	0.245
Democ. Index	0,403*	-0.197	0,527**	-0.019	-0.356	-0.083	-0.217	0.265	0.216
W.Lead	0,614**	-0.077	0,360	0,904***	-0.270	-0.006	-0.094	0,795***	1,00***

*p<0.1 **p<0.05 ***p<0.001

5. Discussion, Limitations and Strategic Recommendations

5.1 Discussion

It is hard to justify a causation of this negative correlation between political empowerment and economic participation of women but we could argue that gender (women) policies and Governments prioritize political representation and parity over economic opportunities. The patriarchy narrative defends the struggle for political power to reach economic equality between sexes. Upon the above data, we could defend that countries with lower democratic quality, to advance in the gender rankings, move women to Parliament and Ministers to be reported as equal, although the reality is the opposite. Some data could confirm this point:

The first LAC country in GGG2021 index is Nicaragua (Table 3), with one of the lowest democracy indexes in the region (3,6), after Cuba (2,84) and Venezuela (2,76), where Brazil, with the second highest value for democracy (8,28) is just before Guatemala at the end of gender equality. Democratic Index is positively related with women economic participation (0.403, $p < 0,1$), women participation in labor (0,527, $p < 0,001$) but negatively, not statistically significant, with women in Parliament (-0,356, nss) and this also negatively relates with democratic index (-0,3858), with women in leadership (-0,270) and even with GINI equality index (-0,212).

Some other findings. There is a good correlation between GDP and women in technology (0,606, $p < 0,01$), but poor with women in STEM (0,150). GGG defines women in STEM as % male/female graduating from STEM programs and Women in Tech as an answer to a question regarding gender parity in technical roles; one is an opinion, STEM) % number of graduates.

Also, there is a positive correlation between GDP and women leadership (0,307, $p < 0,5$) and women participation in labor (0,462, $p < 0,1$) and economic participation for women (0,324, nss) but negative with women in Parliaments (-0,219, nss). On the other hand, we also found a positive correlation between unemployment with economic opportunities for women (0,367, $p < 0,1$), equal wages among sexes (0,416, $p < 0,1$), women in technology (0,486, $p < 0,05$) and women leadership (0,399, $p < 0,1$). "It's the economy, stupid (Carville, 1992). It seems better economy brings better opportunities for women, but LAC economy is confusing.

These results may indicate the patriarchy construct may not be useful to diagnose and specially resolve the economic inequalities between men and women. But we could defend the opposite; the problem is not that access of women to political power does not bring economic opportunities for women, but just that we do not measure it well. We measure parity, not power.

UK has a long tradition of improving women in the political and business world since Thatcher was in power (1979-1990). The evolution 2016-2020 of women on boards in the FTSE 250 shows an increase from 406 to 620 women holding directorships position, but only an increase from 29 to 47 in executive positions and 371 to 573 in non-executive positions (Vinnicombe et col, 2020). More women on boards, but no more power. In a similar way, if we evaluate with PROLID data the increase of women minister in LAC in the period 1950-2007, we see the majority is in "women ministries" (social, culture, health, environment) with relatively low actual power (Rivera-Mata, 2012). More women ministers, but not a significant increase in power. And if we evaluate 21 years of women Presidents in LAC (Chile, Argentina,

Brazil) we found that no significant improvement in GGG gender equality indicators happened versus 18 years of male Presidents (Rivera-Mata, 2018). More women, no more power.

If we define equality in terms of power and economic capacity -specially under a patriarchy point of view- gender equality indicators should be adapted to compare actual shares of power in Government and economy income and wealth, not % of men and women (parity).

These findings suggest that governments are prioritizing parity -just sex indicators- over equality, even more so those with low democratic quality. Economic gender equality in their countries is left behind as a goal. In 2018 Spain had a new Government; the PM broke a ministry held before by a man in several ones with women and he made, in one day, Spain to be the country with highest number (64,7%) of women ministers globally improving significantly in the GGG index (Aguilar and Sanchez, 2018). But Spain, in GGG21 is number 8 in political empowerment, 72 in economic equality and 112 in wage equality. Economic equality is not easy and short-term political gains seem to be the goal more than sex equality.

5.2. Limitations

We hope to have contributed to a better understanding of inequality between men and women in Latin America, in particular in the economic area, but there are many limitations to this study.

There are confusing concepts. Gender is used as sex (men and women) or just refers to women. Few studies evaluate the social relevance (gender) of being man or woman, key to achieve a real equality. Parity is used for equality, leaders for elites and leadership por power. Better leadership theorizing is required (Asford and Sitkin, 2019:458) as society is changing at a higher speed. It seems we are just going back to a "Great Woman" theory instead of the "Great Man" to make it equal, but probably equally wrong with the women leadership advantage (Eagly & Carli, 2003).

GGG is broadly used by Governments, reliable and consistent, also uses confusing terminology, but other indicators could be used. The relative weight of the different sub-indexes in the GGG could have changed since 2006, and the number of countries, to reflect the importance of them to reduce inequality, although limiting the ability to compare recent data with previous year.

We could have done more and different statistical analysis; data available, from different countries, areas, indexes and sub-indexes does not make clear how to make a relevant statistical analysis. Correlation of other variables could be done. There is a lack of studies relating to the cause-effect; more women generate a better economy and more profitable companies or is the opposite? The first is the dominant belief; in this study we present some indications that perhaps is the opposite. More studies are needed to understand and eliminate sex inequalities.

Another limitation in the dominant belief that any policy for women is good and effective and any discussion is an attack to all women and not a facts-finding research interest to resolve the problem. The diagnosis and solution of inequality under a categorization (patriarchy) limits the ability to find elements to diagnose and resolve the problem. Critical thinking and discussion with alternative possible solutions has to be facilitated and encouraged.

5.3. Strategic Recommendations.

There is a real problem: men and women do not have real equal power in the world. LAC has improved in political women representation but economic inequalities between men and women persist, representing an injustice and a limitation for regional competitiveness. With the above study and review, we present here some strategic recommendations to improve regional economic gender equality:

Strategic Plan: if not agreed/written, a gender equality strategy has to be designed for LAC, with priorities and a “path” for equality, supported by studies and data, timelines, actions, support and resources. It seems the focus is acting with multiples goals, without a clear strategic path to equality; actions without strategy hardly could bring results.

Words matters. We encourage including in all studies and policies definitions of concepts as sex, gender, equality, parity, leadership, elites, leaders, representation, etc. Some words became fashionable and likeable and make some policies and actions fashionable just because they use those names, but do not contribute to equality.

Better diagnosis: we need more studies for the diagnosis of economic inequalities and between sexes in particular. Simple approaches should be abandoned for more complex, systemic and really transversal analysis of effectiveness of public policies. We recommend facilitating critical thinking and approaches and views differing from the dominant categorical narratives.

Economic inequality: political representation is not bringing economic equality to women. Governments seem to use political representation as a tool to achieve short-term goals in equality indicators without a real commitment for sex or gender equality. Economic equality should be the first priority in gender policies in LAC. Woetzel (2015) measured the number of women affected by inequalities globally; 15.000 in political under-representation but 551 million in wage gap for similar work; regionally this would be approximately 1,200 women in political under-representation vs. 4.6 million women in wage gap; the target is larger, but also the impact.

Women elites: The idea of changing the top, reaching political and economic sex parity among the elites, to trickle down equality for all women, seems not to work. The higher the number of women in LAC Parliaments, the lower the economic gender equality. How can this be possible?

Radical feminists’ approaches embracing patriarchy construct assumes all women are the same, as Marxist theories considered workers and capitalists. Women are diversity but also diverse. Women, like men, do not lack ambition (Fell, 2004). We could argue that women in the political and economic elites behave like men in same elites. In one study of 2.150 male and female managers in Spain, 38,4% male have the same personality (action oriented, rational, planned, organized) and 43% of female had that same personality (Rivera-Mata, 2011). In a similar way, when evaluating 429 young leaders from LAC in Georgetown University we found male and females were very similar in personality and needs, but very different from LAC general population (Rivera Mata, 2019). Leaders, elites, are different than general population and similar among themselves, regardless of their sex. It is easier stereotyping: as women (general population) are empathic/caring/inclusive, all women are empathic/caring/inclusive (even the elite), and any woman is more so than any man.

Parity: Governments focused in improving the GGG rankings. A quick way to improve the gender equality rankings in to increase women in Ministries, Parliaments or Women on Boards, trying to reach the goal

of 50% parity. But if we achieve parity, do we achieve equality? Historically, heterosexual marriages are 50/50 but not equal. Why to expect anything different in political and business organizations? Most indexes are indicators of elites parity, not equality, impacting a limited number of women (Woetzel et al., 2015).

We agree with Jeffrey Pfeffer from Stanford and his book "Leadership BS" (Pfeffer, 2015) and Barbara Kellerman from Harvard in her "The End of Leadership" (Kellerman, 2012); leadership is a huge industry today and many times we mention leadership not to say power. Let's be more pragmatic in trying to reach equality among men and women. A male executive and a female non-executive board member have different power; a male Minister of Defense and a female Minister of Culture have different power. Why to measure the same for the purpose of "gender equality"? We should re-define leaders as elites (going back to Weber) to have a better understanding and dynamics of men and women in the of political and business organizations.

Gender (input), not sex (output): Many "gender" policies work in outputs (women in political and economic elites, in STEM etc.), not in the input of the social categorization (gender) of what a man or a woman is and should be. We recommend developing gender policies focusing on the input of this social categorization of sex we call gender; otherwise, we could not achieve sustainable economic equality between men and women. In the 1980s we thought that once we achieved equal level of education between sexes, equality was guaranteed; the reality is complex. In USA 1986-2016, there were +4.9 million women University graduates (+2.7 Million men), but 80% of the graduates (2016) of "caring studies" (education, care, health) were women and only 20% in "men studies" (STEM) were women. The final result of this educational "equality" with voluntary sex segregation is that women make approximately 50% less salaries in their jobs, having 890 US\$ Billions of student debt, where men, earning more, have only 490 US\$ Billions of student debt (Rivera-Mata 2018b). Education did not bring economic sex equality, but increased inequality. We need to intervene in early stages of education in students, parents and teachers to avoid this perverse voluntary sex educational segregation in accordance with gender roles. This is quantitatively more relevant than "same job, same salary" initiatives, it will take much longer to achieve, but if we do not work on that we will not achieve actual same economic level of men and women even if we achieve same salary for same jobs.

USA Constitution does not recognize sex equality, but it is a country with good economic opportunities for women, more so than many others with constitutional recognition of sex equality. In USA, without gender quotas but with high economic gender equality, when people are asked if "pre-school child suffers with a working mother" 24.9% agree/strongly agree, where in LAC is 42.5% and "being a housewife is just as fulfilling as having a paid job" in USA 74.5% agree/ strongly agreed in USA and 50,3% in LAC (Busson and Mesina, 2020). We need to work on gender, not on one sex only; otherwise, we might achieve sex parity, but not gender equality.

Economic Inequality: we recommend evaluating and promoting economic equalities policies, tax progression and other fiscal policies. The goal of economic sex equality policies should be to be equally affluent, not equally poor (as Marxists systems achieved). LAC has some of the highest economic inequalities in the world; 1% of the population owns 21% of the regional economy and redistribution policies reduce inequality by less than 5%, whereas the industrialized world does so by 38% (Busson and Mellisa, 2020). We have to improve this through better governance, tax collection and democratic processes, to have additional public income to spend in family and social care programs that free women from their traditional caring roles to be more equal in the labor force and improve wage equality. We are cautious with the trend to give economic value to the "care economy" (previously domestic work)

(Esquivel, 2011). To recognize the importance of women in this activity, develop public programs to increase co-responsibility among sexes and to free women from family duties to be more equal in the workforce is recommendable, but to compensate present caring activities at home would perpetuate gender roles and limit access to equal workforce and wages. As we have seen with voluntary education gender segregation, we consider this could perpetuate, even increase, gender roles (man acting/providing, women caring) Spain in 2007 increased maternity paid leave, allowing sharing it with the male partner. This increased the difficulty of women to be equally competitive in the workplace and reaching leadership positions, as they took the leave given to men. In 2019 it was regulated that paternity leaves eventually should have same period and not sharable among them to reduce inequalities in the workplace. Some laws that are good for some women are finally bad for gender equality.

Correlation, causation and extrapolation. We have seen a negative correlation between women political empowerment and economic participation and opportunities. Correlation means that two events happen at the same time, not implying that women Ministers and in Parliament increase gender economic inequality. The same happens with women CEOs and on boards; companies with more women executives have more profits but not necessarily due to that. The most profitable companies have more corporate jets, but nobody recommends buying more jets to be more profitable (correlation, no causation). Now some large consultancy firms, without peer-review research studies, advocate that bringing equal salary and labor participation to women would bring 1-3 US\$ trillion to LAC economies. Those are extrapolations; if the average GDP/person in LAC would be equal to the one in USA the region would be in a much better situation. Yes, but how do we do achieve that? Here we have the same problem. An increased gender economic participation would benefit LAC, but should we intervene with more policies for women or should we improve the economy to increase the need of more women and to pay them more equitable salaries as they are more needed? USA, a country without almost any gender policies has a better economic gender participation and opportunity (GGG nr. 26) than any LAC country and countries with historical political gender quotas are bad in economic gender equality (Argentina nr. 102, India nr.112). We believe gender policies should avoid working only with or for women but facilitate systemic and structural changes that reduce gender differences and increase equality among sexes. We recommend improving competitiveness, governance and democratic processes to facilitate that women, with better educational achievement in LAC, like in USA, would be demanded by the economy. Governance, democracy and competitiveness will cause women economic participation and opportunities. We hope this this study helps to document some indications of that causation.

Heifetz (1994) wrote "Leadership without easy answers". The problem in leadership and gender is that many people want easy answers to complicated problems and people in position of power are willing to give easy answers. This study is "gender equality without easy answers".

.....

References

- Aguilar, A and Sanchez, R. (2018) *España se convierte en el país con más ministras del mundo, por encima de Suecia o Islandia. El diario.* https://www.eldiario.es/politica/gabinete-sanchez-convierte-espana-ministras_1_2092391.html
- Ashford, A.J. & Sitkin, S.B. (2019), *From problems to progress: a dialogue on prevailing issues in leadership research. The Leadership Quarterly*, Nr. 30, pp.454-460
- United Nations (1995) *Beijing Declaration and Platform for Action, 4th World Conference on Women, UN.*
- Burns, J. M. (1978), "Leadership". Harper & Row. Oxford.
- Busson, M and Messina, J. (2020) *The inequality crisis: Latin America and the Caribbean at the crossroads, Inter-American Development Bank, Washington DC*
- Butler, J. (1989) *Gender Trouble: Feminism and the Subversion of Identity.* Routledge, NY.
- Carville, J. (1992) *On My Mind: It's the Economy, Stupid, New York Times, Oct 30th, 1992* <https://www.nytimes.com/1992/10/30/opinion/on-my-mind-it-s-the-economy-stupid.html>
- Carlyle, T. (1888), "On heroes, hero-worship and the heroic in History", Stokes & Brother, NY.
- Chodorow, N. J. (1989) *Feminism and psychoanalytic theory.* New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Coller, X. (2008), "El sesgo social de las élites políticas. El caso de la España de las autonomías (1980-2005)". *Revista de Estudios Políticos*, 141: 135-149.
- Collins, W., Maccoby, E., Steinber, E., Hetherington and Bornstein, M. (2000) "Contemporary research on parenting: the case for nature and nurture". *American Psychologists* 55: 218-232.
- Cox, C.L.; Pearce, C.L., & Perry, M.L. (2003), "Toward a model of shared leadership and distributed influence in the innovation process: How shared leadership can enhance new product development team dynamics and effectiveness". In: "Shared leadership: Reframing the hows and whys of leadership", edited by Pearce. C. L. and A. J. Conger. Sage. Thousand Oaks, California.
- Del Aguila, L. (2020) *Crítica marxiana de la igualdad en la ciudadanía moderna. Estudios de Filosofía*, nr. 62, pp. 11-32 Instituto de Filosofía, Universidad Antioquia. DOI:10.17533/udea.ef.n62a02
- Drath, W. *The Deep Blue Sea: Rethinking the Source of Leadership.* San Francisco, CA: Jossey-Bass Publishers and Center for Creative Leadership. 2001
- Eagly, A.H. (1995), "The science and politics of comparing women and men", *American Psychologist*, Vol, 50, pp.: 145-158
- Eagly, A.H. & Carli, L.L. (2003) *The female leadership advantage: An evaluation of the evidence, The Leadership Quarterly* 14 (2003) 807-834
- Eagly, A.H., & Johannesen-Schmidt, M.C. (2001), "The leadership styles of women and men", *Journal of Social Issues*, Vol.57.
- Eagly, A. H., & Johnson, B.T. (1990), "Gender and leadership style: A meta-analysis", *Psychological Bulletin, American Psychological Association* Vol.108, pag.: 233-256.
- Eagly, A., Wood, W. and Diekmann, A. (2000) "Social role theory of sex differences and similarities: A current appraisal". In *The developmental social psychology of gender*, edited by Eckes, T. and H. M. Trautner, 123-174. New Jersey: Erlbaum.
- Engels, F. (1940), "The Origin of the Family, Private Property and the State". London : Lawrence and Wishart.
- Esquivel, V. (2011) *The Care Economy in Latin America: Putting Care at the Centre of the Agenda, United Nations Development Programme, El Salvador.*
- Fels, A, (2004) *Do Women Lack Ambition? Harvard Business Review, April, Boston.*
- Freud, S. (1931) "Female Sexuality". *Standart Edition* 21: 225-243. Londres: Hogarth Press.

- Green, A. (2007), «*Queer Theory and Sociology: Locating the Subject and the Self in Sexuality Studies*», *Sociological Theory* 25 (1): 26-45, doi:10.1111/j.1467-9558.2007.00296.x
- Hampson, E. and Moffatt, S. (2004) "The psyhobiology of gender: Cognitive effects of reproductive hormones in the adult nervous system". In *The Psyhology of Gender*, ed. Eagly, A., A. Beall and R. Stenberg. Nueva York: Guilfor Press.
- Hausmann, R. et col. (2006). *The Global Gender Gap 2006*, World Economic Forum, Geneva.
- Hausmann, R. et col. (2017). *The Global Gender Gap 2017*, World Economic Forum, Geneva.
- Hausmann, R. et col. (2021). *The Global Gender Gap 2021*, World Economic Forum, Geneva.
- Heifetz, R. (1994), "Leadership without easy answers". Harvard University Press. London.
- Hersey, P. and Blanchard, K. (1969) *Life cycle theory of leadership*. *Training-and-Development-Journal* 23, nr.5: 26-34.
- Herrero, S. (2021) *La igualdad en los tiempos de crisis. El caso sudamericano. Globalization, Competitiveness & Governability, Vol 15, Nr. 1 DOI 10.3232/GCG.2021.V15.N1.06*
- Hines, M. (2004) "Androgen, Estrogen and gender: contributions of the early hormone environment to gender-related behaviour". In *The Psyhology of Gender*, ed. Eagly, A., A. Beall and R. Stenberg. New York: Guildford Press.
- Hrdy, S. (2000) "The optimal number of fathers; evolution, demography and history in the shaping of female male preferences". *Annals of the New York Academy of Sciences* 907: 75-96. New York.
- Kellerman, B. (2012) "The End of Leadership", *HarpersCollins*.
- Kohlberg, L. (1966) "A cognitive-developmental analysis of children's sex role concepts and attitudes". In *The development of sex differences*, ed. Maccoby, E., Stanford, California.
- Lewin, K., & Lippitt, R. (1938), "An experimental approach to the study of autocracy and democracy: a preliminary note". *Sociometry* 1.
- Marion, R.U., & Uhl-Bien, M. (2001), "Leadership in complex organizations", *The Leadership Quarterly*, 12: 389-418.
- Marx, K. and Engels, F. (1846). *The German ideology*, International Publishers, New York.
- Murrell, K. L. (1997), "Emergent theories of leadership for the next century: Towards relational concepts". *Organization Development Journal*, 15, nr.3: 35-42.
- Nabuel, F. (2019) *Capitalismo y relaciones de género. Elementos para una lectura categorial*. *Theomai Journal*.
- Pfeffer, J. (2015) *Leadership BS: Fixing Workplaces and Careers One Truth at a Time*, HarperBusiness.
- Pinker, S. (2002) *The blank slate; the modern denial of human nature*. New York: Viking.
- Putman, Robert D. (1976), "The Comparative Study of Political Elites", Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Rivera-Mata, J. (2011), "Liderazgo, sexo y género: comportamientos y relaciones de directivos y directivas españolas", Doctoral dissertation. Universidad Pablo de Olavide, Sevilla.
- Rivera-Mata, J. (2013), "Mujer, liderazgo y sociedad en America Latina". Universidad del Pacifico, Lima.
- Rivera-Mata, J. (2015), "Women in Spanish Businesses. What is more Important for Leadership: Sex, Age or Company?" Presentación Congreso International Leadership Association, Barcelona.
- Rivera-Mata, J. (2016), "The More Political Power, The Less Women in Latin America. Gender Quotas to Reduce the Leadership Gap". International Leadership Association (ILA) Conference, Lima, Peru.
- Rivera-Mata, J. (2016b) "Latin America Behind Africa in Business Leadership Gender Gap. Alternatives: EU and World Bank Programs". International Leadership Association (ILA) Conference, Lima, Peru.
- Rivera-Mata, J. (2018) "Women Political Leaders Improve Women's Leadership? The Cases of Presidents Kirchner, Rousseff, and Bachelet. International Leadership Association (ILA) Conference, Lima, Peru.

Rivera-Mata, J. (2018b) "Women and Science Strategies: Advance or change? II Seminar Women and Science, Universidad Pablo de Olavide, Sevilla, Spain.

Rivera-Mata, J. (2020) How is the leadership of the Latin-American youth? Leadership, sex and country of 427 students from Georgetown University. *The Journal of Globalization, Competitiveness, and Governability*. Vol.14 Nr.1 (2020) <https://doi.org/10.3232/GCG.2020.V14.N1.01>

Schein, E. (1973) "The relationship between sex roles stereotypes and requisite management characteristics". *Journal of Applied Psychology* 57, nr.2: 95-100.

Schein, E. (1992) "Sex role stereotyping and requisite management characteristics: a cross cultural look". *Journal of Organizational Behavior* 13: 439-47.

Stearns, S. (1976) "Life-story tactics: A review of ideas". *Quarterly Review of Biology* 1: 29-44.

Sugarman, D. (1988) "Indicators of Gender Equality for American-States and Regions". *Faculty Publications*. Paper 236. <http://digitalcommons.ric.edu/facultypublications/236>

Tinsley, C (2016), "Presentación en Harvard-Georgetown Gender and Work Symposium", Harvard University, Cambridge, <https://www.youtube.com/watch?v=Pifyt1drhTM&t=87s>

Unger, R. K. "Towards a redefinition of sex and gender". *American psychologists* 34. 1979.

Vinnicombe, S., Doldor, E., Battista, V. and Tessaro, M. (2020) *The Female FTSE Board Report 2020*. Ernst and Young, Uk.

Walby, S. (1990), "Theorizing Patriarchy", Blackwell Publishers Ltd.: Oxford, UK and Cambridge USA.

Weber, M. (1946), "From Max Weber: Essays in Sociology", Comps. Hans Gerth and C. Wright Mills. Oxford University Press. New York.

Wittig, M. (1992) *The Straight Mind & Other Essays*. Boston, Massachusetts: Beacon Press.

Woetzel J. et al (2015) *The Power o parity; how advancing women's equality can add \$12 Trillion to Global Growth*, McKinsey Global Institute, McKinsey. www.mckinsey.com/mgi

Wood, W. and Eagly, A. (2002) "A cross-cultural analysis of the behavior of women and men: implications for the origins of sex differences". *Psychological Bulletin* 128: 699-727.

World Bank (2020). Free acces data from the World Bank. Retrieved from: <https://datos.bancomundial.org/indicador?tab=all>

Análisis de la competitividad del aguacate mexicano para la exportación a Estados Unidos¹

ÁREA: 1
TIPO: Aplicación

Competitiveness analysis of exporting Mexican avocado to United States of America
Análise da competitividade do abacate mexicano para exportação para os Estados Unidos da America

AUTORES

Daniel

Hernández-Soto²

Tecnológico Nacional de México en Celaya
daniel.hernandez@itcelaya.edu.mx

José Porfirio

González-Farías

Tecnológico Nacional de México en Celaya
porfirio.gonzalez@itcelaya.edu.mx

1. Autor de contacto:
Tecnológico Nacional de México en Celaya, Antonio García Cubas Pte. #600 esq. Av. Tecnológico, Col. Alfredo Vázquez Bonfil, Celaya, Guanajuato, CP 38010, México

Estados Unidos es el principal consumidor de aguacate, y para satisfacer su demanda importa grandes cantidades de México. Entre 2015 y 2020, las importaciones de aguacate mexicano aumentaron a un promedio anual de 4.56%. El presente trabajo tiene como objetivo conocer la viabilidad de incrementar la tasa de crecimiento anual de las exportaciones al mercado estadounidense. Para realizar la investigación se representó el mercado internacional de aguacate entre México y Estados Unidos en un modelo econométrico y, a través de un análisis de equilibrio parcial, se simuló un incremento de 30% en las exportaciones en un año. De acuerdo con los resultados, un aumento en la cantidad exportada de aguacate mexicano a Estados Unidos a una tasa de crecimiento anual de 30% es viable. La simulación muestra que la Relación Beneficio/Costo (R B/C) para los productores de aguacate en Michoacán, Jalisco y Estado de México serían 1.6890, 1.8514 y 1.8124 respectivamente.

The United States of America is the main consumer of avocado, and to meet its demand it imports large quantities from Mexico. Between 2015 and 2020, Mexican avocado imports increased at an annual average of 4.56%. The present work aims to know the viability of increasing the annual growth rate of exports to the US market. To carry out the research, the international avocado market between Mexico and the United States of America was represented in an econometric model and, through a partial equilibrium analysis, a 30% annual increase in exports was simulated. According to the results, an increase in the exported quantity of Mexican avocado to the United States of America at an annual growth rate of 30% is viable. The simulated scenario shows that the Benefit/Cost Ratio (B/C R) for avocado producers in Michoacán, Jalisco and Estado de Mexico would be 1.6890, 1.8514 and 1.8124 respectively.

Os Estados Unidos da América são o principal consumidor de abacate, e, para satisfazer a sua procura importa grandes quantidades do México. Entre 2015 e 2020, as importações mexicanas de abacate aumentaram a uma média anual de 4.56%. O objetivo do trabalho é conhecer a viabilidade de aumentar a taxa de crescimento anual das exportações para o mercado norte-americano. Para a realização da investigação, o mercado internacional de abacate entre México e os Estados Unidos da América foi representado em um modelo econométrico e, através de uma análise de equilíbrio parcial, foi simulado um aumento de 30% nas exportações em um ano. De acordo com os resultados, um aumento na quantidade de abacate mexicano exportado para os Estados Unidos da America a uma taxa de crescimento anual de 30% é viável. A simulação mostra que a Relação Custo-Benefício (R C/B) para os produtores de abacate em Michoacán, Jalisco e Estado de México serian 1.6890, 1.8514 e 1.8124 respectivamente.

DOI

10.3232/GCG.2022.V16.N1.03

RECIBIDO

25.05.2021

ACEPTADO

10.09.2021

1. Introducción

De acuerdo con FAO (2021), en 2019 México fue el principal productor de aguacate con 2,300,889 t, (32.05%); mientras que Estados Unidos ocupó el lugar catorce con 123,030 t (1.71%), como puede observarse en la **Tabla 1**.

Tabla 1 - Principales países productores de aguacate en 2019

Lugar	País	Toneladas	%
1	México	2,300,889	32.05
2	República Dominicana	661,626	9.21
3	Perú	535,911	7.46
4	Colombia	535,021	7.45
5	Indonesia	461,613	6.43
6	Kenia	364,935	5.08
7	Brasil	242,932	3.38
8	Haití	231,719	3.23
9	Chile	162,988	2.27
10	Israel	138,766	1.93
11	Guatemala	137,204	1.91
12	Venezuela	135,606	1.89
13	China	129,311	1.80
14	Estados Unidos	123,030	1.71
	Otros	1,018,138	14.18
	Total mundial	7,179,689	100.00

Fuente: Elaborado con información de FAO (2021).

Asimismo, datos de FAO (2021) muestran que México fue el principal exportador de aguacate con 1,152,977 t; mientras que Estados Unidos fue séptimo con 59,377 t (**Tabla 2**).

Tabla 2 - Principales países exportadores de aguacate en 2019

Lugar	País	Toneladas	%
1	México	1,152,977	44.90
2	Países Bajos	318,115	12.39
3	Perú	312,258	12.16
4	Chile	144,621	5.63
5	España	119,567	4.66
6	Kenia	63,356	2.47
7	Estados Unidos	59,377	2.31
	Otros	397,529	15.48
	Total mundial	2,567,800	100.00

Fuente: Elaborado con información de FAO (2021).

PALABRAS CLAVE

aguacate,
exportación,
producción,
rentabilidad .

KEYWORDS

avocado, export,
production,
profitability.

PALAVRAS-CHAVE

abacate, exportação,
produção,
lucratividade.

CÓDIGO JEL:

Q170, Q110

Según FAO (2021), en 2019 Estados Unidos fue el principal importador de aguacate con 1,105,375 t, (41.77%); como se muestra en la **Tabla 3**.

Tabla 3 - Principales países importadores de aguacate en 2019

Lugar	País	Toneladas	%
1	Estados Unidos	1,105,375	41.77
2	Países Bajos	349,750	13.22
3	Francia	165,172	6.24
4	España	136,833	5.17
5	Alemania	95,330	3.60
	Otros	793,776	30.00
	Total mundial	2,646,236	100.00

Fuente: Elaborado con información de FAO (2021).

En el mismo sentido, datos de USDA (2021) muestran que en Estados Unidos se importaron 1,105,355.90 t de aguacate, de las cuáles, el 88.35% fueron originarias de México (976,594.2 t). Entre 1992 y 2020, dichas importaciones se incrementaron a una tasa promedio anual de 28.69%. Sin embargo, entre 2015 y 2020 la tasa de crecimiento promedio anual fue 4.56% (como puede observarse en la **Tabla 4**).

Tabla 4 - Importaciones de aguacate mexicano en Estados Unidos 1992-2020

Año	Toneladas	%	Año	Toneladas	%
1992	860.40	158.30	2007	219,363.60	101.30
1993	486.80	-43.42	2008	234,507.20	6.90
1994	616.60	26.66	2009	300,607.20	28.19
1995	689.80	11.87	2010	266,645.40	-11.30
1996	1,790.50	159.57	2011	318,937.60	19.61
1997	4,127.60	130.53	2012	431,318.90	35.24
1998	9,277.00	124.76	2013	509,771.20	18.19
1999	11,858.70	27.83	2014	604,655.00	18.61
2000	13,084.50	10.34	2015	804,068.70	32.98
2001	12,855.70	-1.75	2016	785,075.60	-2.36
2002	27,166.50	111.32	2017	774,626.20	-1.33
2003	35,013.90	28.89	2018	904,204.10	16.73
2004	38,676.00	10.46	2019	976,594.20	8.01
2005	134,316.40	247.29	2020	1,004,952.4	2.90
2006	108,974.70	-18.87	Tasa Promedio		28.69

Fuente: Elaborado con información de USDA (2021).

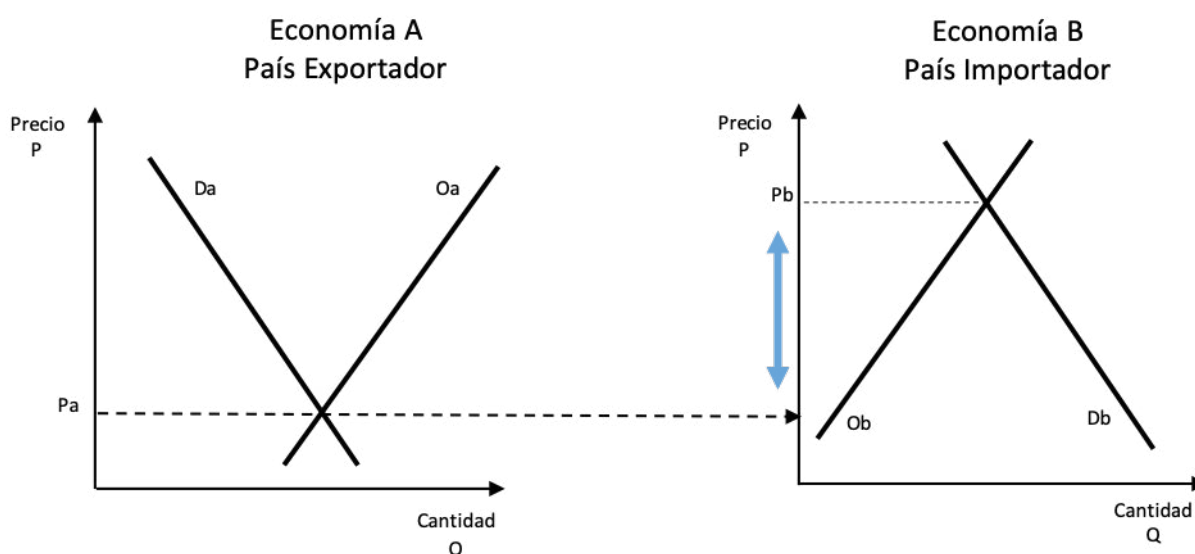
Bajo este contexto es que nos preguntamos si es viable para los productores de aguacate incrementar las exportaciones a Estados Unidos de tal forma que la tasa de crecimiento anual sea 30%; es decir, si

es viable para la economía mexicana incentivar las exportaciones para aprovechar las oportunidades que este mercado ofrece.

2. Marco Teórico

Para Ricardo, el comercio de un bien X entre dos países se genera cuando un país A lo produce a un menor precio que el país B; y entonces al país B le conviene más importarlo que producirlo internamente, como puede observarse en la **Figura 1** (Carbaugh, 2009).

Figura 1- Diferencias de precio interno entre el País Exportador y el País Importador

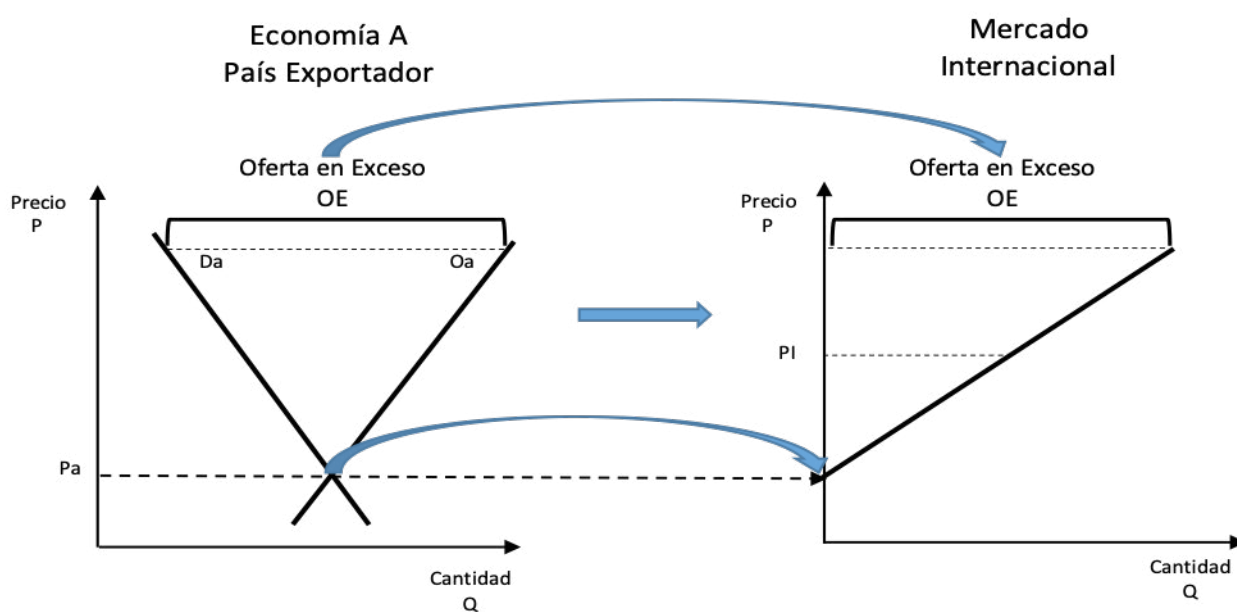


Fuente: Elaborado con información de Williams, 2021.

El intercambio de una mercancía entre dos naciones se explica a través de un modelo de equilibrio parcial, en el que se suponen dos economías y un bien. Este modelo puede exponerse, en primer lugar, a través de la gráfica de la economía A (país exportador) que posee una ventaja competitiva en la producción del bien X (Williams, 2021).

Tomando como base el precio de equilibrio P_a en la economía A, puede concebirse que, si este precio subiera, la diferencia entre la oferta O_a y la demanda D_a del bien X tendería a incrementar.

Figura 2- Oferta en exceso de un bien en el mercado internacional



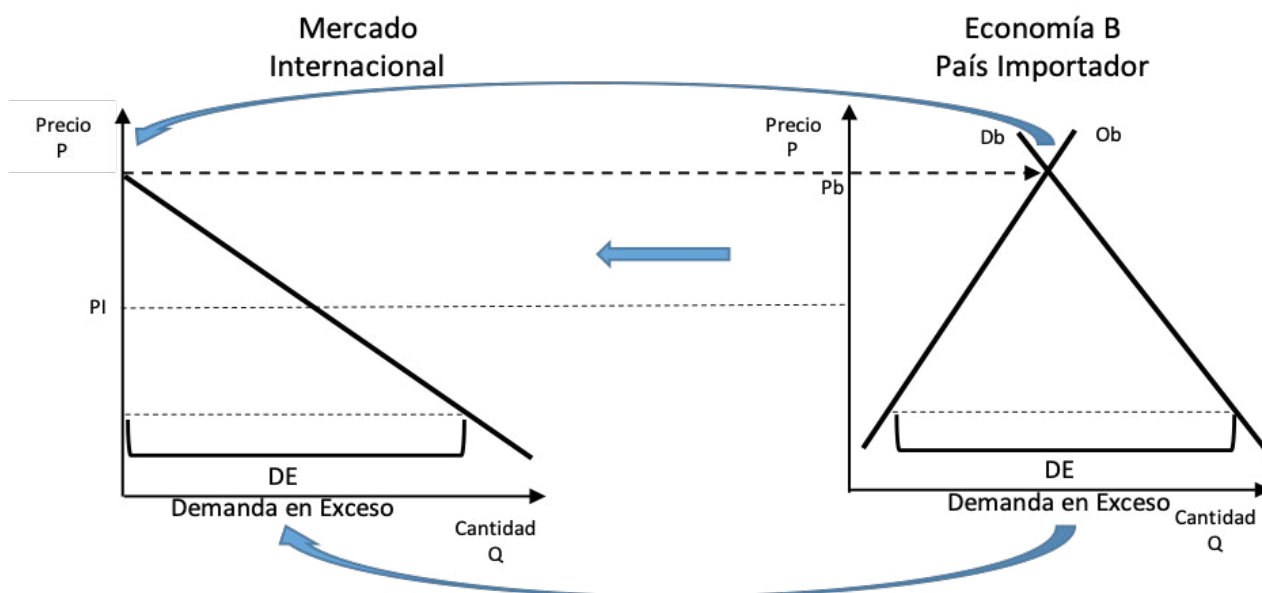
Fuente: Elaborado con información de Williams, 2021.

Estos excedentes de oferta OE generados a diferentes precios, pueden trasladarse a un segundo escenario que representa el mercado internacional y trazarse una línea que representa las cantidades del bien X disponibles en el mercado exterior, como puede observarse en la **Figura 2**.

El modelo también muestra la gráfica del país importador B, que está en desventaja competitiva en la producción del bien X frente al país exportador A. A este respecto, el precio P_b al que se produce este bien en la economía nacional B es más alto que el precio internacional P_I (y más alto que el precio de equilibrio P_a del bien X en la economía A).

En este punto, cabe resaltar que al precio de equilibrio P_b la cantidad demandada D_b y la cantidad ofrecida O_b del bien X en la economía B son iguales (como puede observarse en la **Figura 3**).

Figura 3- Demanda en exceso de un bien X en el mercado internacional



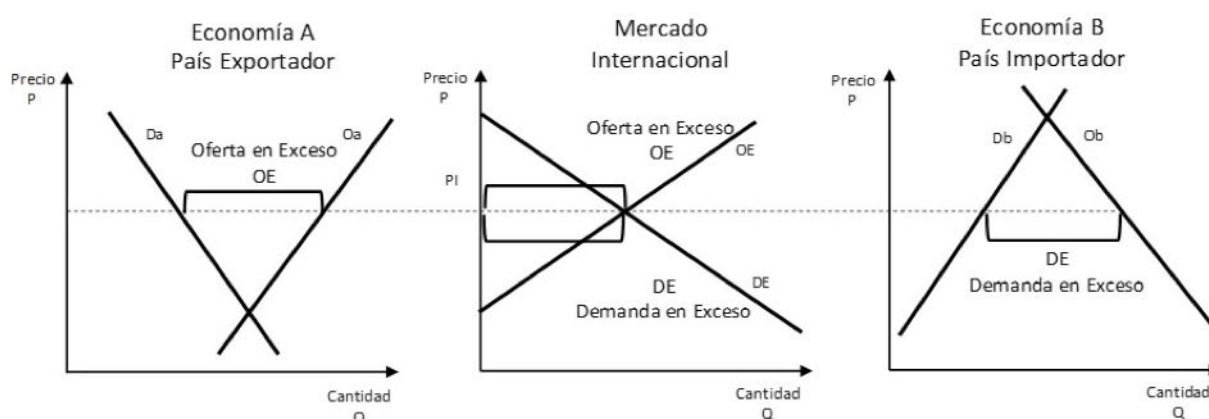
Fuente: Elaborado con información de Williams, 2021.

Ahora, teniendo como base el precio de equilibrio P_b , puede concebirse que, si este precio bajara, la diferencia entre la demanda D_b y la oferta O_b del bien X tendería a bajar. Esta descendente diferencia puede considerarse como una demanda en exceso DE; es decir, que a un Precio P por debajo del precio de equilibrio P_b , se generan mayores cantidades de demanda que exceden la oferta nacional del bien X en el país importador B.

Los mencionados excedentes de demanda DE generados a diferentes precios, al interior del modelo de comercio internacional de dos economías, pueden trasladarse al escenario que representa el mercado internacional (mencionado anteriormente) de tal forma que si se dibuja una línea que representa las cantidades del bien X demandadas y faltantes en el mercado internacional (ver [Figura 3](#)).

Asimismo, centrándose en el escenario del mercado internacional, se puede observar en la [Figura 4](#), que hay un punto de intersección entre la oferta en exceso OE y la demanda en exceso DE en el que las condiciones de equilibrio del mercado se cumplen, pues OE y DE son equivalentes.

Figura 4- País exportador A, país Importador B y mercado internacional de un bien X



Fuente: Elaborado con información de Williams, 2021.

En este punto entonces, el precio internacional PI causa un exceso de oferta OE observable en la gráfica del país exportador A (Figura 2) y un exceso de demanda DE observable también en la gráfica del país importador B (Figura 3). Entonces, al precio internacional PI , el exceso de oferta $Oa-Da$ en la economía A es igual al exceso de demanda $Db-Ob$ en la economía B, como se puede ver en la Figura 4.

Es importante mencionar que un desplazamiento de la curva de oferta en exceso OE a la derecha, es decir, un cambio positivo (como pues observarse en la Figura 6) provoca un decremento en el precio internacional PI , en el que la magnitud de dicha disminución está dada por la flexibilidad precio (Hernández y Martínez, 2009).

La flexibilidad precio de la demanda se define como el cambio porcentual en el precio de un bien ante un cambio de 1% en la cantidad demandada (Hernández, Alejos y Casique, 2021), es decir, el precio es sensible a un cambio en la cantidad.

Cabe mencionar que entre la cantidad y el precio existe una relación inversa, y cada caso de análisis puede recaer en tres posibles escenarios:

1. La demanda es inflexible cuando el cambio porcentual inverso en el precio es menor a 1% ante un cambio de 1% en la cantidad,
2. La flexibilidad precio de la demanda es unitaria cuando el cambio porcentual inverso en el precio es igual a 1% ante un cambio de 1% en la cantidad,
3. La demanda es flexible cuando el cambio porcentual inverso en el precio es mayor a 1% ante un cambio de 1% en la cantidad,

Hernández y Martínez (2009) estiman que la flexibilidad precio de la demanda de las exportaciones de mango mexicano a Estados Unidos es igual a -0.078% . Calculan que, en un escenario simulado, un incremento de 33,518 t en las exportaciones de 2006 (respecto a 2005) provocaría una disminución de US\$ 8.90 por t en el precio. En este escenario, el saldo final es un incremento en el ingreso total de US\$

17 372 358.00. Con este resultado, concluyen, es viable un incremento de 20% en un año en la cantidad exportada de mango al mercado de Estados Unidos.

Asimismo, Hernández, Alejos y Casique (2021), encontraron que la flexibilidad precio de la demanda de las exportaciones de fresa mexicana al mercado estadounidense es igual -0.3669. Estiman que, con un aumento simulado de 28,868.36 t en las exportaciones de fresa mexicana a Estados Unidos en 2019 (respecto a 2018), resultaría un decremento de US\$ 240.87 por t en el precio. Calculan que el saldo final es un incremento de US\$ 59,703,057.26 en el ingreso total. Este resultado permite concluir que, un incremento anual de 18% en la cantidad exportada de fresa al mercado de Estados Unidos es viable.

Con estos antecedentes, y dada la desaceleración de la tasa promedio anual de las exportaciones de aguacate a Estados Unidos (**Tabla 4**) se estableció como objetivo determinar la viabilidad económica de incrementar la cantidad exportada de aguacate a Estados Unidos. Para ello, la hipótesis H1 propone que:

H1: “un aumento de las exportaciones de aguacate, a pesar de la disminución del precio, tendría un efecto positivo en la economía mexicana”.

En este sentido, el supuesto es que la flexibilidad precio de la demanda de las exportaciones de aguacate a Estados Unidos es inflexible, con signo negativo, y menor a 0.76923. Es decir, que ante un incremento de 292,978.3 t en la cantidad exportada de aguacate mexicano a Estados Unidos, el precio de las exportaciones disminuirá en una magnitud menor a US\$ 579.71 por t. De esta forma, el saldo final en el ingreso total será mayor a cero; por lo que un incremento anual de 30% en las exportaciones mexicanas de aguacate a Estados Unidos es viable.

Es importante mencionar que, el escenario de simulación supone que las exportaciones de aguacate mexicano al mercado de Estados Unidos alcancen las 1 269 572.46 t en el año 2020. En México, existe la capacidad para producir y generar la oferta de aguacate con la calidad y la cantidad para exportar a Estados Unidos supuesta en este escenario. En este sentido, es conveniente decir que, en el año 2015 las exportaciones de aguacate a este mercado (804,068.7 t de acuerdo con USDA, 2021) representaron el 62.66% de la producción total en Michoacán (1,283,313.29 t según información de SADER, 2021).

Ahora, datos de SADER (2021) muestran que en el año 2020 en Michoacán se produjeron 1,800,021.42 t; si para calcular la oferta con calidad de exportación, se aplica esta misma proporción da como resultado 1,127,815.70 t.

En este punto, es importante decir, que de acuerdo con información del SIAVI (SE, 2021) en 2020 las exportaciones reales de aguacate a Estados Unidos totalizaron 1,036,561.00 t. Es decir, de la oferta exportable total (1,127,815.70 t) se comercializó al mercado estadounidense el 91.91% (1,036,561.00 t). Esto como consecuencia de que la tasa de crecimiento promedio anual del Consumo Nacional Aparente de aguacate en México subió de 2.03% en 1980-2014, a 5.65% entre 2015 y 2020, lo que hizo necesario orientar parte de la oferta exportable de aguacate al mercado doméstico.

Bueno, considerando que la oferta exportable total en 2020 en Michoacán asciende a 1,127,815.70 t, para cumplir con la cantidad exportada simulada total (1 269 572.46 t), es necesario considerar 141,756.76 t como parte de la oferta exportable simulada a Jalisco y Estado de México, que representan 38.68% (96,007.55 t) y 38.68% (45,749.21 t) de su producción respectiva. Por lo que las cantidades exportadas de aguacate consideradas en la simulación son alcanzables.

3. Materiales y Métodos

Para desarrollar el presente trabajo se realizó un estudio descriptivo, ya que se realiza una narrativa en el que se muestra el impacto económico de un incremento en las exportaciones de aguacate mexicano a Estados Unidos. El estudio es correlacional ya que para realizar el análisis es necesario establecer la relación entre el precio del aguacate mexicano de exportación a Estados Unidos y la cantidad exportada. Además, el estudio es cuantitativo ya que el modelo econométrico se fundamenta en la relación estadística entre las variables; en este sentido es importante resaltar que se estableció un modelo econométrico de ecuaciones simultáneas compuesto de las variables y relaciones que influyen en su funcionamiento del mercado internacional del aguacate entre México y Estados Unidos.

3.1. El Modelo Econométrico

Las ecuaciones del modelo desarrollado son:

$$\text{ec. 1} \quad PIAMUSA_t = \beta_{11} + \beta_{12}QIAMUSA_t + \beta_{13}GDPRUSA_t + \varepsilon_{1t}$$

$$\text{ec. 2} \quad PEAM_t = \beta_{21} + \beta_{22}QEAM_t + \beta_{23}PPAM_t + \varepsilon_{2t}$$

El modelo de ecuaciones simultáneas representa el mercado internacional del aguacate entre dos economías. Es decir, está conformado por una ecuación de demanda de importaciones de aguacate en Estados Unidos y una ecuación de oferta de exportaciones de aguacate en México. Asimismo, y a través del concepto de flexibilidad precio de la demanda, es necesario desarrollar estas ecuaciones en su forma inversa, es decir, representando la cantidad como variable independiente sobre el precio como variable dependiente en cada ecuación. En este sentido, y de acuerdo a la teoría económica, el precio está influenciado por la cantidad demandada, como puede observarse en la [Figura 5](#). Cabe mencionar que, en la ecuación de demanda, además del precio, se consideró la variable ingreso, en la que (de acuerdo a la teoría económica) el ingreso es un factor de desplazamiento de la demanda, influyendo de esta manera en el precio (Krugman y Wells, 2010). Por otra parte, la segunda es una ecuación de oferta, en la que, siendo congruentes con la forma inversa que se requiere desarrollar, el precio de las exportaciones de aguacate en México es la variable dependiente, que se ve afectada por la cantidad exportada de aguacate mexicano y el precio del aguacate al productor en México (como variables independientes).

Cabe mencionar, que Hernández y Martínez (2009) denotan que para calcular la flexibilidad precio de la demanda de importaciones del mango mexicano en Estados Unidos, es necesario representar la demanda y la oferta en el mercado internacional entre México y Estados Unidos en un modelo econométrico a través de ecuaciones en su forma inversa. De esta forma, es posible desarrollar un escenario de simulación con un incremento de 20% en las exportaciones de mango mexicano a Estados Unidos en 2005 respecto a 2004, así como su impacto en el precio, y el efecto final en el ingreso total en el mercado internacional.

En el mismo sentido, Hernández, Alejos y Casique (2021) representan el mercado internacional de la fresa mexicana de exportación a Estados Unidos a través de un modelo econométrico de ecuaciones simultáneas, que representan la demanda y la oferta en su forma inversa. Con los resultados del

modelo econométrico estiman la flexibilidad precio de la demanda de fresa en el mercado internacional, y desarrollan un escenario de simulación con un incremento de 18% en las exportaciones de fresa mexicana a Estados Unidos, así como su impacto en el precio, y el efecto final en el ingreso total en el mercado internacional.

Considerando las interrelaciones en el mercado internacional del aguacate entre México y Estados Unidos, el modelo econométrico se construyó con dos ecuaciones principales:

La **ecuación 1** es una función de demanda de importaciones de aguacate mexicano en Estados Unidos donde la variable dependiente: precio unitario CIF real de importación $PIAMUSA_t$ está determinado por: $QIAMUSA_t$ que es la cantidad importada de aguacate. De acuerdo con la teoría económica, existe una relación inversa sobre $PIAMUSA_t$ determinada por un signo negativo; y por $GDPUSA_t$ que es el Ingreso de los consumidores en Estados Unidos medido a través del Producto Interno Bruto real.

La **ecuación 2** es una función de oferta de exportaciones de aguacate en México donde la variable dependiente: precio unitario real de exportación del aguacate en México $PEAM_t$ está determinado por: $QEAM_t$ que es la cantidad exportada de aguacate en México; y por $PPAM_t$ es el precio promedio al productor real de aguacate en México.

Se aplicó el método de mínimos cuadrados tres etapas al modelo econométrico de ecuaciones simultáneas para estimar los coeficientes β_{11} - β_{23} .

Las variables $PIAMUSA_t$ y $QIAMUSA_t$ se construyeron con información de USDA (2021), la variable $GDPUSA_t$ se construyó con datos del Producto Interno Bruto de Estados Unidos consultados en el Bureau of Economic Analysis (BEA, 2021), y en el US Census Bureau (2021). Las variables $PEAM_t$ y $QEAM_t$ se construyeron con información del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI) de la Secretaría de Economía (SE, 2021); mientras que la variable $PPAM_t$ se construyó con información del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER, 2021). Las variables de este modelo se determinan simultáneamente (Gujarati y Porter, 2010) y entonces los coeficientes β_t se estiman en base a la relación de las variables dentro del modelo.

3.2. El Análisis de Equilibrio Parcial

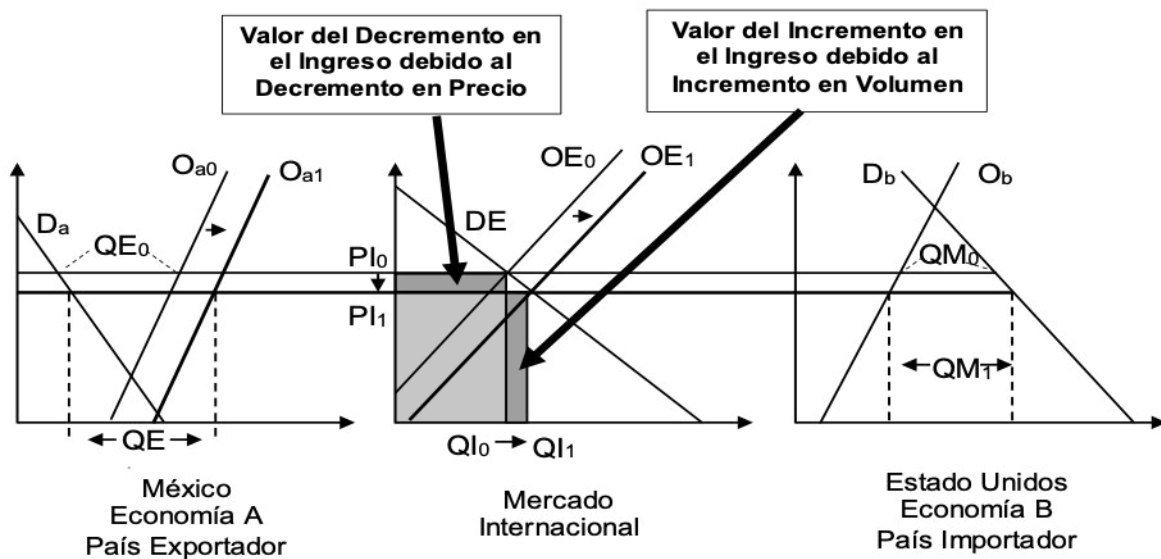
Para llevar cabo el análisis es necesario observar que un incremento en la cantidad ofertada en México de aguacate para la exportación a Estados Unidos de Q_{a0} a Q_{a1} , provoca un desplazamiento de la curva de oferta O_{a0} a O_{a1} , resultando a su vez en un desplazamiento de la curva de oferta en exceso en el mercado internacional de OE_0 a OE_1 , como puede observarse en la **Figura 5**.

Esto provoca además un decremento en el precio internacional de PI_0 hasta PI_1 , y a su vez, un incremento en la cantidad comercializada en el Mercado Internacional de QI_0 hasta QI_1 , observándose un incremento en la demanda en exceso de aguacate en Estados Unidos. Entonces, con los resultados del modelo econométrico se calculó la flexibilidad precio de la demanda de la siguiente forma:

$$\text{ec. 3} \quad F_{QIAMUSA}^{PIAMUSA} = \left(\frac{dPIAMUSA}{dQIAMUSA} \right) \left(\frac{QIAMUSA}{PIAMUSA} \right)$$

La flexibilidad precio de la demanda, permite conocer el decremento porcentual en el precio internacional ante un incremento de 1% en la cantidad ofertada en el mercado internacional.

Figura 5 - Mercado internacional del aguacate mexicano de exportación a Estados Unidos



Fuente: Elaborado con información de Williams, 2021.

Ahora, para aterrizar el impacto en el ingreso total del país exportador (economía A), se calcularon: el Valor del Incremento en el Ingreso debido al Incremento en Volumen $VIIIIV$ (ec. 4) y el Valor del Decremento en el Ingreso debido al Decremento en Precio $VDIDP$ (ec. 5):

$$ec. 4 \quad VIIIIV = (Q_1 - Q_0) * P_1$$

$$ec. 5 \quad VDIDP = (P_0 - P_1) * Q_0$$

Entendiendo que la diferencia entre el incremento y el decremento en los ingresos permitirá conocer el saldo de ambos impactos, se calculó de la siguiente forma:

$$ec. 6 \quad VIIIIV - VDIDP = Valor_final$$

1. Si el $VIIIIV$ es mayor que el $VDIDP$ el Valor final será positivo, es decir, aumentará los ingresos totales.
2. Si el $VIIIIV$ es menor que el $VDIDP$ el Valor final será negativo, es decir, reducirá los ingresos totales.

4. Resultados y Discusión

Con los resultados del modelo econométrico se obtuvieron los valores de los siguientes coeficientes β :

Tabla 5 - Coeficientes calculados con los resultados del modelo econométrico

Variable	Coficiente	Valor	Error estándar	Valor de t	Pr > t
Intercepto	β_{11}	-2954.730000	672.233800	-4.40	0.0006 ***
QIAMUSAt	β_{12}	-0.000680	0.000239	-2.85	0.0129 **
GDPRUSAt	β_{13}	0.0000000003	0.000000000398	7.52	0.0001 ***
		Pr > t => 0.05**	Pr > t => 0.01***		

Fuente: Elaboración propia con los resultados del modelo econométrico

En relación a los resultados del modelo econométrico, el valor crítico de la prueba t es igual a -1.746. En las pruebas de hipótesis, el valor de t para el coeficiente β_{12} es igual a -2.85, es decir, menor a -1.746, por lo que la probabilidad de la t respectiva (0.0129) es menor a 0.05**. Ahora, en relación al valor de t para el coeficiente β_{11} , es igual a -4.40, siendo menor a -2.583 (valor crítico de t), por lo que la probabilidad (0.0006) es menor a 0.01***. En el mismo sentido, el valor de la t para el coeficiente β_{13} es igual a 7.52, siendo mayor a 2.583 (valor crítico t), por lo que la probabilidad de la t correspondiente (0.0001) es menor a 0.01***. Con estos resultados, puede afirmarse que los valores estimados de β_{11} , β_{12} y β_{13} son estadísticamente significativos.

Una vez que se han estimado los coeficientes β , se pueden construir la ecuación de demanda específica:

$$\text{ec. 7} \quad \text{PIAMUSA}_t = -2954.73 - 0.00068\text{QIAMUSA}_t + 0.0000000003\text{GDPRUSA}_t + \varepsilon_t$$

Para calcular la flexibilidad precio de la demanda se estimó la derivada parcial de la función de demanda (ec. 8) respecto a la cantidad QIAMUSA_t , dando como resultado:

$$\text{ec. 8} \quad \left(\frac{d\text{PIAMUSA}}{d\text{QIAMUSA}} \right) = -0.00068$$

Una vez obtenida la derivada parcial se multiplicó por el cociente de los valores promedio de QIAMUSA_t entre PIAMUSA_t para realizar el cálculo de la flexibilidad precio de la demanda.

$$\text{ec. 9} \quad F_{\text{QIAMUSA}}^{\text{PIAMUSA}} = \left(\frac{d\text{PIAMUSA}}{d\text{QIAMUSA}} \right) \left(\frac{\text{QIAMUSA}}{\text{PIAMUSA}} \right) = (-0.00068) \left(\frac{438079.8}{2029.6} \right) = -0.14677276$$

Al respecto, se puede establecer que, ante un incremento de 1% en la cantidad demandada, el precio disminuye 0.14677276%. Ahora, la respuesta porcentual del precio ante un incremento en la cantidad demandada de 30% entonces, para el escenario simulado 2020, sería de un decremento de 4.403182786% respecto al precio de 2019, como puede observarse en la **Tabla 6**.

Tabla 6 - Flexibilidad precio de la demanda

Cambio en la Cantidad Importada de aguacate mexicano en Estados Unidos	Cambio en el Precio de las Importaciones de aguacate mexicano en Estados Unidos
1 %	- 0.14677276 %
30 %	- 4.403182786%

Fuente. Elaboración propia con los resultados del modelo econométrico.

Nótese en la **Figura 5**, que al incrementar la cantidad importada en Estados Unidos de Q_0 a Q_1 , hay un incremento en valor por el aumento en el volumen comercializado, pero también hay un decremento debido a la disminución del precio de P_0 a P_1 . El efecto final en el ingreso total es un incremento de US\$ 595 556 756.00 (ver **Tabla 7**).

Tabla 7 - Precios y valores calculados ante un incremento de 30% en la cantidad (Valores en dólares y cantidades en toneladas)

Q en t	P en t	Valor P * Q
$Q_0 = 976\ 594.20$	$P_0 = 2\ 512.08$	2 453 287 742.00
$Q_1 = 1\ 269\ 572.46$	$P_1 = 2\ 401.47$	3 048 844 498.00
Incremento		595 556 756.00

Fuente: Elaborado con los resultados del modelo econométrico.

Entonces se calculan las áreas mostradas en la **Figura 5**, comprobándose el incremento en el valor del impacto final es de US\$ 595 556 756.00 (ver **Tabla 8**).

Tabla 8 - Valor del incremento en el valor de las exportaciones de aguacate mexicano a Estados Unidos (valores en dólares)

Valor del Incremento en el Ingreso debido al Incremento en Volumen VIIIIV	$(Q_1 - Q_0) * P_1$	703 579 499.54
Valor del Decremento en el Ingreso debido al Decremento en Precio VDIDP	$(P_0 - P_1) * Q_0$	108 022 743.54
Valor del incremento	Diferencia	595 556 756.00

Fuente: Elaborado con los resultados del modelo econométrico.

Ahora, se calculó la RB/C para los productores de Michoacán en 2019. Cabe mencionar, que en Jalisco se produce aguacate, 70% para consumo nacional, y 30% para exportar a Japón y Canadá, mientras que, en el Estado de México, la producción se destina al consumo nacional, y también para la exportación a Europa. Ninguno de los dos estados exporta aguacate a Estados Unidos, ya que no cuentan con la certificación Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) requerida por Estados Unidos para poder hacerlo.

Tabla 9 - Relación Beneficio/Costo para el productor en el año 2019

Estado	Cantidad t	Precio Unitario \$/t	Costo Unitario \$/t	Beneficio Total \$	Costo Total \$	R B/C
Michoacán	976 594.20	22 673.48	12 833.00	22 142 789 061.82	12 532 633 368.60	1.7668
Jalisco	0	20 345.94	10 505.46	0	0	0
Estado de México	0	20 673.48	10 904.29	0	0	0

Fuente: Elaboración propia con información de USDA (2021) y SADER (2021).

Como puede observarse en la **Tabla 9**, la RB/C de la producción en Michoacán es 1.7668 para 2019, por lo tanto, es rentable producir aguacate para exportar a Estados Unidos.

Ahora, para plantear el hipotético escenario 2020, se simuló una exportación de 1 269 572.46 t de aguacate mexicano al mercado de Estados Unidos. Se asignaron 96 007.55 t (7.56%) de aguacate a Jalisco, 45 749.21 t (3.60%) de aguacate al Estado de México y 1 127 815.70 t (88.83%). En este contexto, para el cálculo de los costos se supuso una función lineal, por lo que el costo por t es constante.

Tabla 10 - Relación Beneficio/Costo para el productor para el escenario simulado

Estado	Cantidad t	Precio Unitario \$/t	Costo Unitario \$/t	Beneficio Total \$	Costo Total \$	R B/C
Michoacán	1 127 815.70	21 675.13	12 833.00	24 445 546 535.80	14 473 258 878.10	1.6890
Jalisco	96 007.55	19 450.07	10 505.46	1 867 353 670.98	1 008 603 476.22	1.8514
Estado de México	45 749.21	19 763.19	10 904.29	904 150 278.68	498 862 653.11	1.8124

Fuente: Elaboración propia con información de USDA (2021) y SADER (2021).

Ahora, con los resultados del escenario simulado (**Tabla 10**), la R B/C para los productores de Michoacán, Jalisco y Estado de México son 1.6890, 1.8514 y 1.8124 respectivamente; lo que indica que para los productores de estos estados es rentable el incremento de 30% en la cantidad exportada de aguacate a Estados Unidos.

5. Conclusiones

Los resultados muestran que la flexibilidad precio de la demanda de aguacate mexicano en Estados Unidos es igual a -0.1468%. Con este cálculo se estimó que un incremento de 1 269 572.46 t en la cantidad de aguacate para exportar a Estados Unidos en 2020 provoca una disminución de US\$ 110.61 por t en el precio, impactando el ingreso para el productor. Con estos resultados, el saldo resultante en el ingreso total es un incremento de US\$ 595 556 756.00 dólares, por lo que puede decirse que una política de incentivo en las exportaciones de aguacate mexicano en Estados Unidos con un incremento de 30% en un año es viable en el sentido económico.

Ahora, la R B/C para los productores de Michoacán, Jalisco y Estado de México sería 1.6890, 1.8514 y 1.8124 respectivamente. Con estos resultados puede decirse que incrementar la producción de aguacate para exportar a Estados Unidos en una magnitud de 30% anual es rentable en los tres estados. En este contexto, es conveniente incentivar la producción de aguacate cuya base sea el incremento en la producción, pero acompañado de estrategias que aumenten la oferta exportable, es decir, elevar los niveles tecnológicos de los sistemas de producción para que se cumpla con los estándares de sanidad, calidad y características organolépticas que exige el mercado estadounidense.

Referencias

- Bureau of Economic Analysis. (2021), *US Economic Accounts, Estados Unidos*, Recuperado de <http://www.bea.gov>
- Carbaugh, R. J. (2009). "Economía Internacional". CENGAGE Learning. México.
- Food and Agricultural Organization. (2021), "Base de datos estadísticos", FAOSTAT, Recuperado de <http://www.fao.org>
- Gujarati, D. N. y Porter, D. C. (2010), "Econometría", McGraw-Hill Interamericana, México.
- Hernández S., D., Alejos G., A. A. y Casique G., A., (2021), *Impacts on Profitability for the Mexican Strawberry Producers due to an Increase in Exports to USA*, *International Journal of Agricultural Economics*, Vol. 6, No. 1, 1-11. Doi: <http://www.sciencepublishinggroup.com/journal/paperinfo?journalid=232&doi=10.11648/j.ijae.20210601.11>
- Hernández S., D. y Martínez D., M. A. (2009), *Procedimiento para el análisis de equilibrio parcial de las exportaciones mexicanas de mango (Mangifera indica) a EE.UU.*, *Revista Fitotecnia Mexicana*, Vol. 32 No. 3. 251-256. Doi: <https://www.revistafitotecniamexicana.org/documentos/32-3/10a.pdf>
- Krugman, P. R. y Wells, R. (2010), "Introducción a la Economía", Reverté, España.
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (2021), "Servicio de Información Agroalimentario y Pesquero", México, Recuperado de: <https://www.gob.mx/siap/acciones-y-programas/produccion-agricola-33119>
- Secretaría de Economía. (2021), "Sistema de Información Arancelaria Vía Internet", México, Recuperado de <http://www.economia-snci.gob.mx/>
- United States Department of Agriculture. (2021), "Foreign Agricultural Service on line", Estados Unidos, Recuperado de <https://apps.fas.usda.gov/gats/ExpressQuery1.aspx>
- United States Census Bureau. (2021), *Population Finder on line*, Estados Unidos, Recuperado de <https://data.census.gov/cedsci/table?q=United%20States>
- Williams, G. W. (2021), *International Agribusiness Trade Analysis*, Texas A&M University, Estados Unidos, Recuperado de <http://agecon2.tamu.edu/people/faculty/williams-gary/652/652LEC.HTM>.

Notas

1. Agradecimientos: Es de nuestro interés agradecer al Tecnológico Nacional de México en Celaya el apoyo administrativo, académico, logístico y de infraestructura para la realización de la investigación, así como el presente artículo.

La gestión del circulante y rentabilidad en el sector de la conserva pesquera en España

ÁREA: 2
TIPO: Aplicación

AUTORES

Adrián Dios-Vicente¹

Department of Finance and Accounting, Universidade de Santiago de Compostela (Spain)
adrian.dios@usc.es

Raúl Rios-Rodríguez

Department of Communication Sciences; Universidade de Compostela (Spain)
raul.rios@usc.es

Sara Fernández-López

Department of Finance and Accounting; Universidade de Santiago de Compostela (Spain)
rsara.fernandez.lopez@usc.es

David Rodeiro-Pazos

Department of Finance and Accounting; Universidade de Santiago de Compostela (Spain)
david.rodeiro@usc.es

1. Autor de contacto:
Department of Finance and Accounting;
Universidade de Santiago de Compostela; Avda. do Burgo, s/n.; 15782 Santiago de Compostela; La Coruña; Spain

*Working capital management and profitability on the Spanish canned fish sector
Gestão do circulante e rentabilidade no setor da conserva pesqueira em Espanha*

España es uno de los principales productores de conserva de pescado de Europa y este es un sector económico de gran relevancia para su economía. En los últimos años parte de las compañías del sector, en su mayoría pequeñas y medianas empresas, está sufriendo problemas de liquidez y bajas rentabilidades que pueden estar asociados, en parte, a la gestión del circulante. Usando una muestra de 377 empresas para el periodo 2010 – 2018, en este trabajo se realiza un análisis económico-financiero del sector centrado en la gestión del circulante y la rentabilidad empresarial. Los resultados obtenidos apuntan hacia la necesidad de que las empresas revisen sus patrones de financiación a corto plazo, así como sus políticas de inversión en activo circulante.

Spain is one the biggest producers of canned fish in Europe. Simultaneously, this sector is very relevant on the Spanish economy. In the last years some of the companies of the sector, mostly small and medium-sized enterprises, had been suffering liquidity problems and at the same time also low profitability rates, that can be associated, partly, to the working capital management. Using a sample of 377 companies during the period between 2010 and 2018, this paper develops an economic and financial analysis focus on the working capital management and profitability. The results show the need of the companies to check their short-term financial policy and their investment on working capital.

Espanha é um dos principais produtores de conserva de peixe da Europa e este é um setor de grande relevância para a sua economia. Nos últimos anos parte das companhias do setor, na sua maioria pequenas e medianas empresas, estão a sofrer problemas de liquidez e baixas rentabilidades que podem estar associados, em parte, à gestão do circulante. Usando uma amostra de 377 empresas para o período 2010 – 2018, neste trabalho realiza-se uma análise económico-financeira do setor centrada na gestão do circulante e a rentabilidade empresarial. Os resultados obtidos apontam para a necessidade de que as empresas revisem os seus padrões de financiamento no curto prazo, assim como as suas políticas de investimento em ativo circulante.

DOI
10.3232/GCG.2022.V16.N1.04

RECIBIDO
21.04.2021

ACEPTADO
30.04.2021

1. Introducción

España es un productor fundamental en la industria de la conserva de pescado a nivel internacional, representando un 19,5% del valor total de la producida por la UE-27 en el año 2011, así como el 17,2% de su empleo total (Villasante, 2012). Asimismo, se sitúa como el séptimo mayor importador de conserva de pescado del mundo (FAO, 2015). Dentro del país, el sector también es fundamental para la economía, suponiendo el 0.7% tanto del valor añadido como del empleo en el año 2018, lo que equivale a un valor total de la producción de 4.565 millones de euros y 14.961 empleos directos (INE, 2021).

Ahora bien, cuando se realiza un análisis microeconómico puede observarse que determinadas empresas mantienen una escasa rentabilidad y problemas de liquidez. Además, en los últimos años se han producido quiebras relevantes en el sector, como el caso de Conservas Moratalla; y múltiples absorciones, como Portomar o Albo, entre otras. Por lo tanto, realizar un análisis económico-financiero puede ser de enorme utilidad para diagnosticar estos problemas y mejorar la gestión de estas empresas (Pindado y Alarcón, 2015). Aunque existen diversos estudios económico-financieros en el ámbito de las empresas alimentarias (Pindado y Alarcón, 2015; Fernández-López et al., 2020a), no hay trabajos de este tipo enfocados hacia las conservas de pescado.

Es más, los análisis económico-financieros suelen poner el foco en aspectos más vinculados a la performance de las partidas a largo plazo del balance, cuando muchas empresas concentran la mayoría de sus inversiones en circulante, lo que tiene efectos en su rentabilidad (Deloof, 2003). En particular, en el sector conservero la gestión del circulante resulta especialmente relevante dado que difiere enormemente de las actividades agroalimentarias tradicionales, donde, por ejemplo, las existencias suelen tener las características de los productos perecederos. Por lo tanto, la conserva de pescado mantiene unas especificidades productivas y financieras que necesitan de un análisis propio y desagregado de otras actividades del sector alimentario.

Al mismo tiempo, el metabolismo empresarial del sector tanto alimentario como de la conserva recae en buena medida sobre pequeñas y medianas empresas (Pymes), empresas que tienden a emplear la financiación procedente del pasivo corriente en mayor medida que las empresas de mayor tamaño (Martín, 1995; Becchetti y Trovato, 2002). Esta característica es aún si cabe más importante en un momento como el actual, cuando la crisis sanitaria de la COVID-19 también deriva en crecientes problemas de liquidez para el sector empresarial (Blanco et al., 2020), agravando una realidad ya existente desde el inicio de la crisis económica de 2008 (Baños-Caballero et al., 2014).

Teniendo en cuenta estos elementos, el presente trabajo tiene como objetivo analizar la gestión del capital circulante de las empresas españolas de conserva de pescado y su potencial relación con la rentabilidad. La muestra está conformada por un total de 377 compañías durante el periodo 2010 – 2018. Se selecciona este periodo dada la importancia del impacto de la crisis posterior a 2009, lo que obligó a importantes transformaciones de las empresas ante un complejo contexto macroeconómico y financiero.

PALABRAS CLAVE

**Conservas de
pescado, España,
gestión del capital
circulante, ciclo
de transformación
de tesorería,
rentabilidad.**

KEYWORDS

**Canned fish, Spain,
working capital
management, cash
conversion cycle,
profitability.**

PALAVRAS-CHAVE

**Conservas de
peixe, Espanha,
gestão do capital
circulante, ciclo
de transformação
de tesouraria,
rentabilidade.**

**CÓDIGOS JEL
M10, M21, Q22**

Así, las conclusiones del presente artículo tienen vigencia no solo para el sector en España, teniendo interés en particular también en América Latina. En primer lugar, por la importante presencia de empresas de la conserva de matriz española en la región tras su proceso de internacionalización posterior a los años 90 (Núñez, 2006). En segundo lugar, porque diversos países de América Latina cuentan con tradición pesquera y actividad conservera, como los casos de Chile, Perú o Argentina (Guerra, 2005). En tercer lugar, porque existe potencial conservero en otros países de la región, dada la producción pesquera existente (Gillett, 2005).

Como ha sido indicado, la literatura relativa a la gestión del circulante y su relación con la rentabilidad es escasa en el conjunto del sector alimentario, no encontrándose estudios que profundicen en esta cuestión para el sector de la conserva de pescado. Este trabajo pretende ocupar ese hueco en la literatura, realizando propuestas que permitan mejorar la gestión empresarial en el sector y contribuyendo positivamente a la mejora de la eficiencia y, por lo tanto, al aumento de la rentabilidad y la creación de empleo, particularmente en las Pymes.

La estructura del trabajo es la que sigue: en el segundo apartado se profundiza en el marco teórico en relación con la gestión del circulante y su relación con la rentabilidad, mientras el tercer epígrafe describe el proceso seguido para construir la muestra. A continuación, se presentan los principales resultados del análisis y en el último apartado se desarrollan las principales conclusiones.

2. La Gestión del Circulante y su Relación con la Rentabilidad

La investigación en el ámbito de las finanzas corporativas se ha dedicado mayoritariamente al estudio de las decisiones a largo plazo (Baños-Caballero et al., 2014; Nazir y Afza, 2009), relegando a un segundo plano a las finanzas a corto plazo (finanzas operativas). Sin embargo, estas últimas condicionan el día a día de las empresas y, a su vez, sus resultados financieros, especialmente en las Pymes. Así, la gestión del capital circulante (*working capital management* o WCM por sus siglas en inglés) tiene un impacto en los resultados financieros de las Pymes mayor que para las grandes empresas (Howorth y Westhead, 2003) debido a que en las primeras los activos y pasivos circulantes representan un porcentaje mayor del activo total, así como a los mayores problemas de liquidez y volatilidad de los flujos de caja que enfrentan (Peel et al., 2000).

Además, dado que las Pymes tienen más dificultades para acceder al endeudamiento a medio y largo plazo, especialmente en periodos de restricción del crédito como el iniciado tras la crisis financiera de 2009, aumentan su dependencia del pasivo a corto plazo a través de la financiación espontánea (Carbó-Valverde et al., 2016). Por lo tanto, la gestión eficiente del circulante es fundamental en momentos bajos del ciclo económico, cuando las restricciones de crédito aumentan, tal como puede ser la coyuntura actual derivada del COVID-19 y es necesaria una disciplina ejemplar en la gestión de la liquidez de las empresas (Gil, 2020).

Estos aspectos subrayan la necesidad de una gestión del capital circulante eficiente para mejorar los resultados financieros de las empresas, especialmente de las Pymes (García-Teruel y Martínez-Solano, 2007; Howorth y Westhead, 2003). Como consecuencia, la literatura que analiza la relación entre la gestión del capital circulante y la rentabilidad empresarial ha experimentado un notable crecimiento desde 2008 (para una revisión véase Singh y Kumar, 2014; Fernández-López et al., 2020b).

En general, dicha literatura aproxima la gestión del capital circulante a través de los periodos que lo integran y que se resumen en el ciclo de transformación de tesorería (CTT). El CTT está conformado por tres elementos: 1) el periodo de cobro a deudores, es decir, el tiempo que tarda la compañía en cobrar una vez realizada la venta; 2) el periodo de crédito a acreedores, es decir, el tiempo que tarda la compañía en pagar por sus inputs; y 3) el periodo de existencias, es decir, el tiempo que transcurre desde que se adquiere la materia prima hasta que se vende el producto final. La suma de los periodos de cobro y existencias menos el periodo de crédito a acreedores da lugar al CTT; esto es, el tiempo medio desde el pago en efectivo de las compras iniciales de materia prima hasta el cobro por la venta del producto final. Así definido, el CTT equivale en días a las necesidades que tienen las empresas de financiar sus operaciones diarias. En cambio, cuando dichas necesidades se miden en euros, equivalen al Fondo de Maniobra Operativa (FMO). El FMO se obtiene tras restarle al activo corriente operativo el pasivo corriente operativo o la financiación espontánea y refleja, por tanto, los fondos que la empresa precisa para cubrir las actividades operativas que no son financiadas por los acreedores "espontáneos".

Desde la perspectiva de las políticas de gestión del activo corriente, las empresas que adopten políticas más laxas, esto es, mayor inversión en activos corrientes (mayores periodos de cobro y existencias), atraen a más clientes, que bajo otras circunstancias de pago no podrían permitirse la compra del producto (Abuhommous, 2017; Aktas et al., 2015; Ferrando y Mulier, 2013), al tiempo que reducen los costes de ruptura de stocks y cubren a la empresa frente a las fluctuaciones en los precios (menos riesgo). Ahora bien, estas políticas laxas llevan a la empresa a asumir mayores costes de oportunidad y de mantenimiento de sus activos corrientes, perjudicando su rentabilidad. Por el contrario, las empresas que opten por una política de gestión del activo corriente más estricta, manteniendo niveles bajos de deudores y existencias, ven aumentada su rentabilidad (Gul et al., 2013; Lazaridis y Tryforidis, 2006; Musau, 2015; Serrasqueiro, 2015) a costa de asumir mayores riesgos y renunciar a clientes potenciales.

Desde la perspectiva del pasivo corriente operativo, y en particular de la financiación espontánea que suponen los periodos de crédito ofertados por los proveedores, la literatura teórica sugiere que a medida que una compañía amplía este periodo puede evitar recurrir a fuentes de financiación negociadas, reduciendo sus costes financieros y, por lo tanto, dedicando recursos a inversiones más rentables gracias al aplazamiento de pagos de deudas devengadas en la propia actividad operativa (García-Teruel y Martínez-Solano, 2007). Así, aplazar pagos a proveedores y otros acreedores puede convertirse en un barato y flexible mecanismo de financiación (Deloof, 2003).

De lo anterior se deduce que la literatura sobre gestión de circulante y rentabilidad defiende una asociación positiva entre el plazo de crédito y la rentabilidad, y una relación negativa de esta con los periodos de cobro y existencias y, por ende, con el CTT o con el FMO. La literatura empírica ha encontrado mayoritariamente estas relaciones en sus análisis, con la excepción del periodo de crédito, donde la evidencia se inclina a una relación negativa con la rentabilidad quizás motivada por el hecho de que las empresas con menor rentabilidad pagan más tarde (Deloof, 2003).

Menos analizado por parte de la literatura es el papel que desempeñan las políticas de financiación no espontánea del pasivo circulante. En particular, las necesidades de fondos de las actividades operativas

no cubiertas con financiación espontánea (el FMO) pueden cubrirse con el exceso de recursos a largo plazo que le queda a la empresa una vez financiados los activos fijos, esto es lo que se conoce como FM o fondo de maniobra, o bien con financiación negociada, esto es, fuentes bancarias a corto plazo. Cuanto mayor es el peso de los primeros, nos encontramos ante políticas de financiación del circulante que podríamos calificar como “conservadoras”, y cuanto mayor es el peso de las fuentes negociadas nos encontraríamos ante políticas de financiación calificadas como “agresivas”. En medio entre ambos extremos se situarían las políticas consideradas “ortodoxas”; esto es, donde las necesidades de fondos operativos se cubren de forma equilibrada con FM y financiación a corto plazo negociada. A priori, las políticas conservadoras deberían traducirse en un menor riesgo y, por tanto, una menor rentabilidad, mientras que las agresivas tendrían el efecto contrario.

Teniendo en cuenta la importancia de estos elementos para la correcta gestión de circulante en cualquier sector, hasta la fecha no se han realizado análisis que relacionen los elementos de la gestión del circulante previamente mencionados con la rentabilidad en las empresas de conservas de pescado.

Dado el marco teórico expuesto, en la presente investigación nos realizamos las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Cuál es la estructura y equilibrio patrimonial de las empresas de conserva de pescado en España?
- ¿Cómo han evolucionado el Fondo de Maniobra, el Fondo de Maniobra Operativo y el Ciclo de Transformación de Tesorería en las empresas de conserva de pescado en España en el periodo 2010 – 2018?
- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de las empresas españolas de conserva de pescado en el periodo 2010 – 2018? Y, ¿existe correlación entre la gestión del capital circulante y la rentabilidad? En este sentido, una vez analizada la literatura, se espera encontrar una correlación negativa entre CTT y rentabilidad: es decir, al aumentar el periodo del Ciclo de Transformación de Tesorería, la rentabilidad tiende a caer.

3. La Muestra

Los datos del presente trabajo han sido obtenidos de la Base de Datos Bureau van Dijk SABI. Para identificar a las empresas se ha empleado el código CNAE de cuatro dígitos 1022 como principal criterio de búsqueda. La muestra final se compone de 377 compañías y 2.100 observaciones.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística (INE), la población total de empresas de conserva de pescado en 2018 incluye 457 compañías. Por lo tanto, la muestra cuenta con más del 80% del total de firmas, lo que implica un error muestral inferior al 2,2%.

4. Análisis Empírico

En el presente apartado se realiza el análisis económico-financiero que se ha dividido en tres sub-epígrafes: el primero para conocer la estructura y equilibrio patrimonial de las compañías desde el punto de vista económico y financiero; el segundo en relación con la liquidez y el plazo de circulante; y, por último, un tercer apartado enfocado a la rentabilidad.

4.1. Estructura y equilibrio patrimonial en la gestión del circulante

La **Tabla 1** muestra los estadísticos referidos a la estructura económica de las empresas de la muestra. En términos medios, el activo corriente representa la mayoría del activo, situándose en el 62%, por lo que el inmovilizado tiene un peso sobre el total del 38%. Esta situación confirma la importancia que tiene para el sector una gestión adecuada de su circulante, dado que la mayoría del activo está conformado por el dinero en caja, los deudores y las existencias. Así, las existencias acaparan el 23% de su activo total y los deudores el 25%. Es de relevancia esta posición de las existencias (superiores al 20% del activo total), particularmente por ser un sector alimentario, donde muchos productos son perecederos y los plazos de existencias suelen ser más cortos. Así, las características de la conserva como producto facilitan que la gestión del activo circulante pueda realizarse de modo diferente a otras actividades en el mismo sector de los transformados de la alimentación.

Tabla 1 - Estructura económica de las empresas de conserva de pescado: estadísticos descriptivos (2010 - 2018)

	<i>Media</i>	<i>Desviación típica</i>	<i>Perc. 25</i>	<i>Perc 50</i>	<i>Perc 75</i>
Activo Corriente / Activo Total	0.62	0.25	0.44	0.64	0.81
Activo Fijo / Activo Total	0.38	0.25	0.19	0.36	0.56
Inmovilizado material / Activo Total	0.31	0.23	0.12	0.28	0.47
Existencias / Activo Total	0.23	0.18	0.08	0.20	0.36
Deudores / Activo Total	0.25	0.18	0.12	0.22	0.34

Por lo que respecta a la estructura financiera, los fondos propios representan un 45% del total del balance. Por lo tanto, en términos generales, las empresas de conserva de pescado en España cuentan con una importante base de recursos propios que limita la importancia de los recursos ajenos. En este sentido, el pasivo fijo representa el 18% del balance y el pasivo corriente el 37%, por lo que los recursos ajenos a corto plazo (tanto deuda bancaria como acreedores) claramente tienen un peso superior que aquellos a largo plazo. En particular, los acreedores representan un 15% del activo total, o lo que es lo mismo, el 39% del pasivo corriente (**Tabla 2**). Así, la caracterización financiera de las empresas de la conserva de pescado en España es la siguiente: importante nivel de recursos propios y similar participación de los acreedores (15%), deuda a corto plazo (14%) y deuda a largo plazo (18%) en la financiación con recursos ajenos.

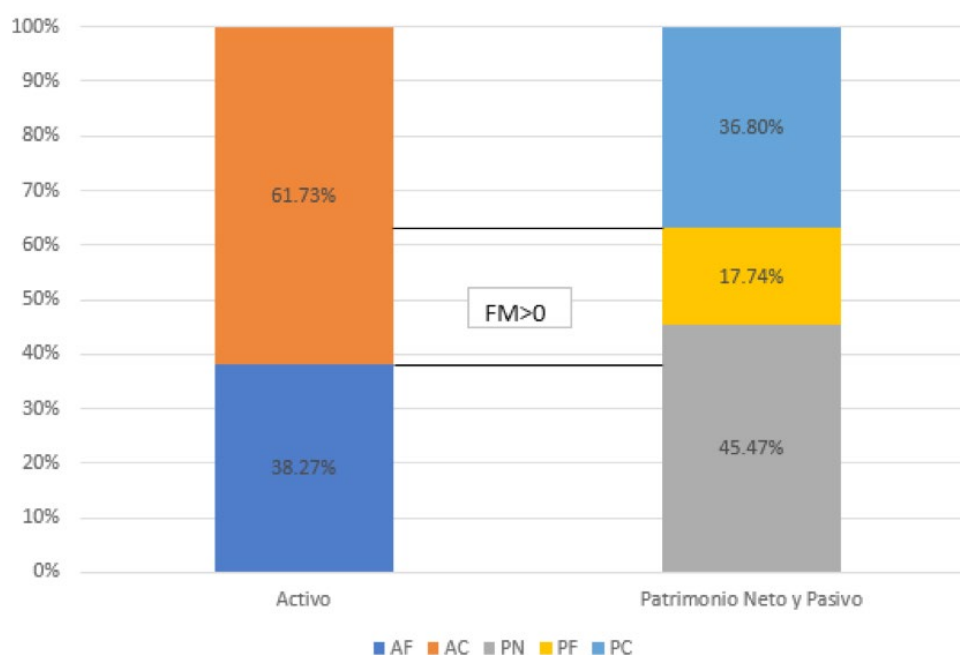
Tabla 2 - Estructura financiera de las empresas de conserva de pescado: estadísticos descriptivos (2010 – 2018)

	Media	Desviación típica	Perc. 25	Perc 50	Perc 75
Fondos Propios / Pasivo Total	0.45	0.26	0.24	0.42	0.66
Pasivo Fijo / Activo Total	0.18	0.19	0.02	0.11	0.29
Pasivo Corriente / Activo Total	0.37	0.23	0.18	0.35	0.52
Acreedores / Activo Total	0.15	0.16	0.03	0.1	0.22
Deuda financiera a corto plazo / Activo Total	0.14	0.13	0.04	0.1	0.22

Una vez analizadas la estructura económica y financiera, evaluaremos el equilibrio patrimonial de las empresas del sector a través de la relación entre el FM y el FMO. Como vimos, mientras el primero se calcula como los recursos financieros a largo plazo menos el inmovilizado², el FMO, se obtiene tras restarle al activo corriente operativo el pasivo corriente operativo, esto es, excluyendo las fuentes de financiación negociadas (deuda bancaria a corto plazo). De este modo, el FMO incluye los activos y pasivos a corto plazo directamente relacionados con la actividad operativa.

La **Figura 1** muestra, en términos medios, la situación patrimonial de las empresas de la muestra. Los fondos a largo plazo (recursos propios y pasivo fijo) superan con creces al inmovilizado, por lo que una parte importante de recursos a largo plazo es utilizada para financiar el activo corriente, lo que sugiere que las empresas siguen, en media, una política de financiación del circulante que podría calificarse como “conservadora”.

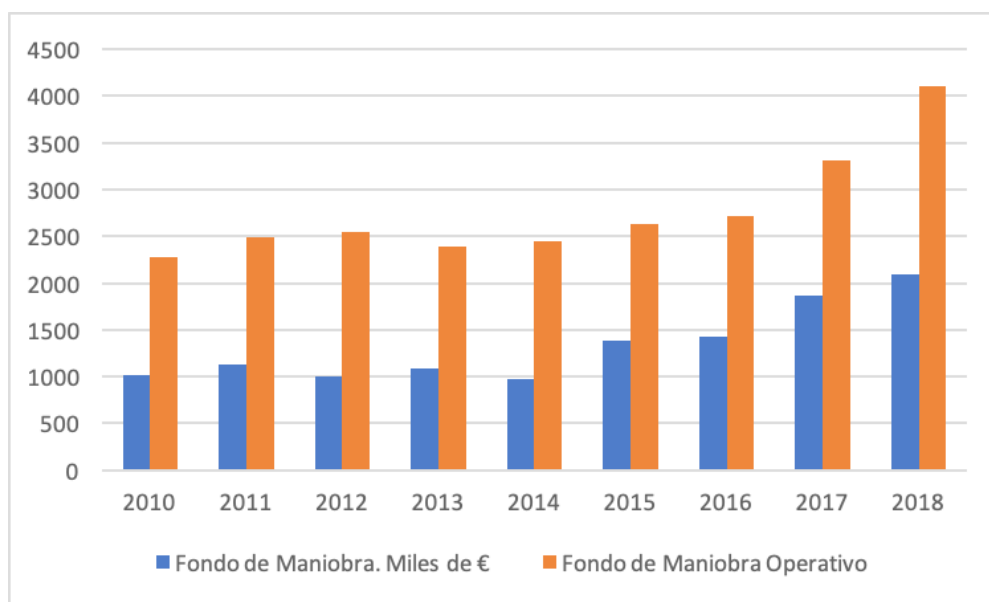
Figura 1 - Estructura y equilibrio patrimonial de las empresas de conserva de pescado: promedio 2010 – 2018 (%)



Para confirmar el uso de esta política de financiación del circulante, en la **Figura 2** se representan los promedios anuales del FM y el FMO. Como señalamos, el FMO indica aquella parte del realizable y la tesorería operativa de la compañía no cubierta mediante la financiación espontánea de la propia actividad; dicho de otro modo, los fondos que la empresa necesita para financiar su operativa diaria y habrá de conseguir, o bien a través de los recursos a largo plazo con los que la empresa ya cuenta (FM), o bien con financiación negociada a corto plazo (deudas bancarias a corto plazo). Como podemos observar, la evolución del FMO es creciente a lo largo del periodo (con la excepción de 2013-2014), en consonancia con la evolución de las ventas del sector. Este aumento es constante a partir de 2014, periodo a partir del cual la facturación de las empresas de la muestra ha crecido anualmente en torno a los dos dígitos. Por tanto, esta tendencia estaría reflejando el crecimiento de las actividades del sector conservero de pescado.

Por su parte, el FM sigue una evolución muy similar a la del FMO “acompañando” el crecimiento de las actividades operativas del sector. En términos generales, el FM representa el 47,5% del FMO, lo que indica en qué medida esas necesidades de fondos operativos estarían cubiertas por recursos a largo plazo. El 52,5% restante se financiaría con fuentes de financiación negociadas a corto plazo. Por lo tanto, las empresas conserveras siguen una política “ortodoxa” de financiación del circulante, particularmente a partir de 2014.

Figura 2 - FM y FMO de las empresas de conserva de pescado: promedio 2010 – 2018 (miles de €)



4.2. Análisis de la liquidez y los plazos del circulante

En este epígrafe se realiza un análisis para conocer la situación de liquidez de las empresas del sector. Para ello emplearemos la ratio de circulante y la prueba ácida. El primer indicador se calcula como el cociente entre el activo y el pasivo corrientes, permitiéndonos conocer la capacidad que tienen las empresas para afrontar los pagos inmediatos de su pasivo corriente mediante el dinero en caja y el

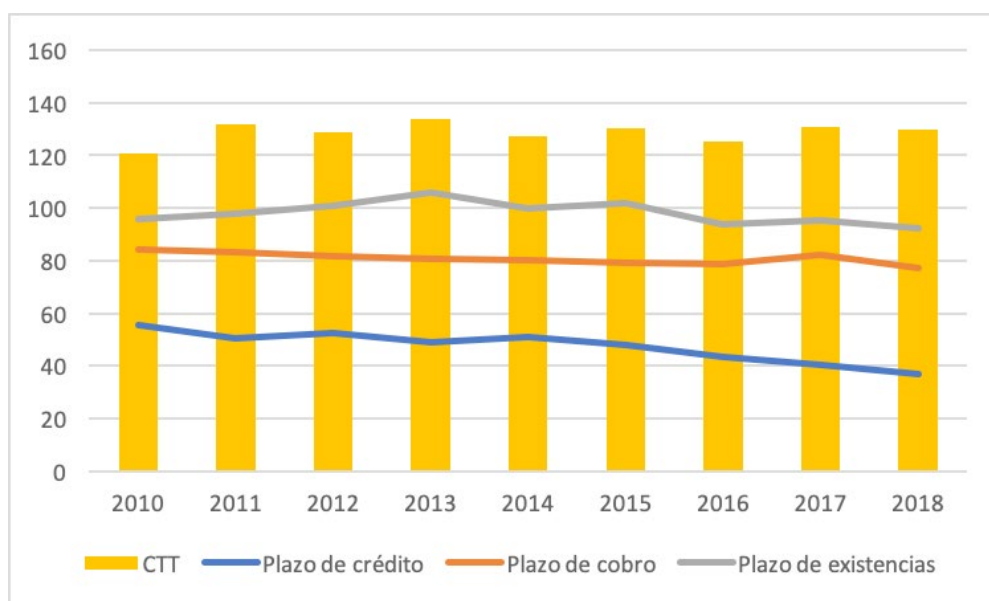
realizable. Como vemos en la **Tabla 3**, la media supera ligeramente 3, lo que permite identificar que las compañías mantienen una posición suficientemente holgada de liquidez. Para confirmar esta "primera impresión" se emplea la prueba ácida, una ratio más exigente, ya que las existencias son excluidas del análisis por su mayor dificultad de "ser realizadas" o transformadas en dinero. Bajo este indicador el valor desciende a 2,06, lo que indica que las existencias tienen un peso relevante en el activo, como ya se vio en el apartado anterior, pero aun así las empresas mantienen una posición de liquidez suficiente, siguiendo los análisis de balances más habituales (Amat, 1993).

Tabla 3 - Ratios de liquidez de las empresas de conserva de pescado (2010 – 2018)

	Media	Desviación típica	Perc. 25	Perc 50	Perc 75
Ratio de Circulante: Activo Corriente / Pasivo Corriente	3.01	5.53	1.11	1.59	2.69
Prueba Ácida: (Activo corriente - Existencias) / Pasivo Corriente	2.06	5.17	0.54	0.92	1.63

En paralelo, para tener una visión más completa de la posición de liquidez de las empresas del sector, podemos transformar los datos obtenidos previamente, en particular, en lo relativo al FMO, desde un punto de vista monetario a otro temporal, conociendo los días que las compañías tardan en pagar, cobrar y transformar y vender existencias. Este indicador se conoce como Ciclo de Transformación de Tesorería (CTT), y se calcula como la suma del plazo de cobro más el plazo de existencias menos el plazo de crédito. Podemos observar estos periodos, así como el CTT, en la **Figura 3**.

Figura 3 - Plazos de crédito, cobro y existencias y CTT de las empresas de conserva de pescado: promedio anual 2010 – 2018 (días)



Como se puede observar, el CTT ronda los 130 días como promedio a lo largo del periodo, es decir, el tiempo que las empresas tardan en recuperar el dinero invertido desde la compra inicial de materias primas. Del mismo modo, presenta una gran estabilidad a lo largo del periodo, con una diferencia de 2010 a 2018 de tan solo 9 días (una variación próxima al 8%). Por lo tanto, la característica del CTT en las empresas de la conserva pesquera en España es su escasa variabilidad.

Por el contrario, analizando los elementos que conforman el CTT podemos observar alguna tendencia interesante. En primer lugar, el plazo de crédito tiene una importante tendencia a la baja, con una reducción en torno a 18 días (de 55 días en 2010 a 37 en 2018), lo que supone un descenso de más del 33% sobre las cifras de 2010. Por lo tanto, las compañías están progresivamente acelerando el pago de sus deudas con acreedores; o bien por nuevas limitaciones contractuales con sus proveedores, o en la búsqueda de acceder a descuentos por pronto pago y así reducir la estructura de costes de aprovisionamiento, o porque tienen la capacidad financiera para hacer esos pagos de una forma más rápida.

Por otra parte, la tendencia de los plazos de cobro y de existencias es también a una reducción, pero de forma más suave que en el caso del crédito; el descenso es de poco más de 7 días para el primero (de 84 días en 2010 a 76 en 2018), y menos de 4 en el segundo (de 95 días en 2010 a 92 en 2018), lo que significan unas disminuciones a lo largo del periodo del 8,5% y el 3,67%, respectivamente. Al mismo tiempo, la evolución del plazo de cobro es continuada, con una tendencia relativamente estable, a excepción del año 2017. Los datos también muestran como los plazos de cobro prácticamente duplican los plazos de pago, en correspondencia con lo impuesto por la Ley 15/ 2010.

En el caso del plazo de existencias la evolución mantiene oscilaciones, con un incremento inicial hasta un máximo en el año 2013 y una progresiva reducción posterior hasta el mínimo de 2018. Esta evolución del plazo de existencias es consistente con la idea de que el tipo de producto a ofertar no está sujeto a las limitaciones temporales habituales en el sector de la alimentación en fresco, permitiendo una mayor holgura de los plazos ante las evoluciones en el mercado. Al mismo tiempo, la evolución posterior a 2013 denota cierto interés por reducir los plazos de existencias, de cara a reducir costes de almacenamiento, mientras el incremento del mercado permite dar salida con mayor rapidez a las existencias, de forma congruente a la positiva evolución de la venta de las conservas de pescado (ANFACO-CECOPECA, 2019).

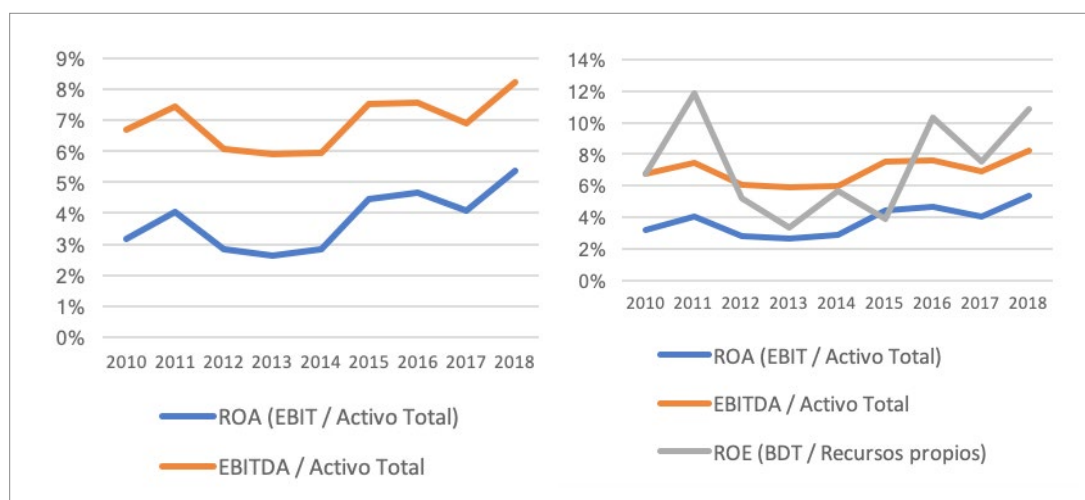
La consecuencia de esta evolución de las tres variables es precisamente que el efecto conjunto de las reducciones en los plazos de cobro y existencias compensa el importante descenso del plazo de crédito, lo que define la gran estabilidad del CTT. Además, la compensación de la caída del periodo de crédito fue esencialmente mediante el plazo de cobro y no es hasta el final del periodo que se inicia la reducción del periodo de existencias, lo que puede significar que las empresas de conserva de pescado trasladan a sus deudores la "tendencia" de pagar antes a sus proveedores que ellas mismas han mostrado.

4.3. La Rentabilidad

Para terminar con el análisis descriptivo valoraremos la evolución de la rentabilidad. Para ello, emplearemos los dos indicadores más comunes en lo que se refiere a la rentabilidad económica o de los activos (ROA): el beneficio antes de intereses e impuestos entre Activo Total (EBIT/AT) y el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortizaciones entre Activo Total (EBITDA/AT). Por su parte, la rentabilidad de los recursos propios o financiera (ROE) se calcula como el cociente entre el

beneficio después de impuestos y el patrimonio neto de la empresa. En este sentido, dado que algunas empresas presentan un patrimonio neto negativo, se ha procedido a calcular la rentabilidad financiera solo para aquellas observaciones que mantuviesen unos recursos propios positivos ³

Figura 4 - Rentabilidad económica y financiera para las empresas de la conserva de pescado: promedio anual 2010 - 2018 (%)



Notas: * Los datos de la muestra total se han calculado con un total de 2.215 observaciones (mínimo anual 225 y máximo anual 257), mientras que los datos de la muestra de empresas con patrimonio neto positivo se han calculado con un total de 1.966 observaciones (mínimo anual 198 y máximo anual 229).

En lo que se refiere a la rentabilidad económica, el ROA oscila entre el 3% de 2010 y el 5,5% de 2018, situándose el EBITDA entre activo total 3 puntos porcentuales por encima y siguiendo ambos indicadores una evolución muy similar. En concreto, si bien existe un ligero retroceso entre 2012 y 2014, a partir de ese momento se inicia un progresivo aumento de la rentabilidad económica hasta alcanzar máximos en el año 2018. En general, el nivel de rentabilidad económica nos habla de un sector maduro, con rentabilidades relativamente bajas, que, en el último lustro del periodo analizado, busca estrategias para aumentar dicha rentabilidad económica (por ejemplo, productos de más valor, reducción de costes, etc.).

En relación con la rentabilidad financiera, el ROE mantiene una evolución más volátil que la rentabilidad económica, situándose, en media, para la muestra analizada en 7,24%. No obstante, durante el periodo 2012 a 2015, este indicador ha estado por debajo del 6%. Merece la pena destacar que, con excepción del año 2015, la rentabilidad financiera siempre ha superado a la rentabilidad económica (ROA) indicando que las empresas del sector se benefician de un efecto positivo de su apalancamiento financiero; dicho de otro modo, las compañías son capaces de generar un ROA superior al coste financiero que le suponen sus deudas, incrementando así la rentabilidad de sus propietarios (ROE).

Por último, también se ha analizado la correlación entre las rentabilidades previamente descritas y los indicadores que resumen las políticas de gestión del circulante tanto desde una perspectiva de inversión (CTT) como de financiación (FM). Como cabría esperar, en la **Tabla 4** se muestra una correlación directa elevada entre las diferentes rentabilidades (ROA, EBITDA/ Activo Total y ROE). Por su parte, existe una

correlación negativa, si bien no muy elevada (Cohen, 1988), entre la rentabilidad y el CTT; es decir, a mayor tiempo necesario para recuperar la inversión inicial en circulante, la rentabilidad será menor. En este sentido, los coeficientes de correlación validan la premisa inicial del presente trabajo, del mismo modo que es similar a la evidencia empírica de buena parte de los trabajos en este ámbito (véase Fernández-López et al., 2020b).

Finalmente, también se aprecia una relación positiva, igualmente pequeña (Cohen, 1988), entre el FM y la rentabilidad económica, si bien este resultado no es significativo para la rentabilidad financiera medida a través del ROE. Ello sugiere que las políticas conservadoras de financiación del circulante pueden relacionarse positivamente con la rentabilidad económica, al menos en periodos de restricción del crédito como el analizado.

Tabla 4 - Matriz de correlaciones

	ROA	EBITDA/AT	ROE	CTT	FM
ROA	1				
EBITDA/AT	0.8579*** (0.000)	1			
ROE	0.811*** (0.000)	0.6772*** (0.000)	1		
CTT	-0.1844*** (0.000)	-0.2303*** (0.000)	-0.2846*** (0.000)	1	
FM	0.1438*** (0.000)	0.0981*** (0.000)	0.0192 (0.416)	0.4007*** (0.000)	1

Notas: Esta tabla muestra los coeficientes de correlación de Spearman para las variables de rentabilidad y el CTT y FM. Como alternativa también se calcularon los coeficientes de correlación de Pearson, que arrojaban resultados similares. No obstante, dado que la literatura a menudo defiende una relación no lineal entre CTT y rentabilidad se optó por no presentar estos últimos. Entre paréntesis se recoge la significatividad.

Significatividad: *p<0,1 **p<0,05 ***p<0,01.

5. Conclusiones

El presente trabajo tiene como objetivo realizar un análisis económico-financiero de la gestión del circulante para el sector de la conserva de pescados en España. Resulta especialmente relevante conocer los principales parámetros que reflejan la gestión del circulante concretamente en este sector dadas sus particularidades, tales como la problemática de “acoplar temporalmente” las actividades operativas, lo que puede desembocar en picos de stock de materias primas en momento puntuales, materias primas que, a su vez, son, en buena parte, cíclicas, importadas y llevan asociados elevados niveles de incerteza. También complican la gestión del circulante la escasa capacidad de negociación en los canales de distribución y las necesidades de cierta fortaleza financiera para afrontar la competencia de países emergentes con menores costes laborales.

En relación con la primera pregunta de investigación, la estructura y equilibrio patrimonial de las empresas de conserva de pescado en España, de los resultados del análisis descriptivo se desprenden varias conclusiones relevantes. En primer lugar, se confirma que el circulante supone una parte fundamental del balance de las compañías conserveras, representando el 62% de su activo y el 37% de su pasivo y patrimonio neto.

En relación con la segunda pregunta de investigación sobre la evolución del FM, FMO y CTT, en términos generales, las empresas trabajan con FMO positivos que, además, debido al aumento en la facturación a partir de 2014, han ido creciendo de forma significativa durante los últimos cinco años. Dichos FMO positivos indican que la financiación espontánea no es suficiente para cubrir la inversión en activos corrientes operativos. Para financiar ese gap las empresas utilizan una parte de sus recursos a largo plazo (FM) y financiación negociada a corto plazo. En la medida en que ambas fuentes de financiación suponen porcentajes próximos al 50%, se puede concluir que la política de financiación del circulante adopta posiciones “ortodoxas”, especialmente a partir de 2014.

El análisis de ratios indica que las empresas conserveras de pescado españolas mantienen robustas posiciones de liquidez. Empleándose los dos indicadores más habituales para medir esta cuestión, el ratio de circulante y la prueba ácida, ambos determinan buenas posiciones en relación con la liquidez, superando valores de 3 y 2, respectivamente.

Además, el sector se caracteriza por mantener largos CTT, en el periodo analizado rondarían, en media, los 128 días, que, además, han permanecido estables. Si bien la característica es la estabilidad, esta se deriva de las tendencias seguidas por cada uno de los plazos que conforman el CTT. Así, el plazo de crédito se reduce de forma clara en más de 18 días, situándose en 37 días en 2018. Esta situación puede venir provocada desde el lado de los proveedores que, por su poder de negociación, impongan un adelantamiento de pagos. Pero también puede venir desde el lado de las propias compañías; que tengan una mayor capacidad financiera para hacer frente al pago a sus proveedores y, además, aprovechen para beneficiarse de algún descuento por pronto pago en caso de que los haya. Esta situación se vería propiciada por el hecho de que las alternativas para la colocación de los picos puntuales de tesorería apenas ofrecen rentabilidades, debido a la situación de los tipos de interés en los mercados monetarios durante el periodo analizado.

Por otra parte, los plazos de cobro y existencias se mueven en la misma dirección (a la baja), pero con caídas inferiores al plazo de crédito, lo que compensa el fuerte descenso del plazo de crédito. Preocupa, hasta cierto punto, el escaso descenso del plazo de existencias, con una reducción de aproximadamente 4 días, ya que parece indicar las dificultades de las compañías para hacer efectiva la venta del producto final en el corto plazo. Es más, el periodo de existencias mantiene una tendencia acusada de ascenso en la primera parte del periodo (hasta el año 2013), produciéndose posteriormente una importante reducción, lo que parece indicar el creciente interés en reducir costes de almacenamiento y una mayor capacidad de colocación del producto en el mercado, como señalan los datos relativos a ventas y exportaciones del sector.

Por último, en relación con la última pregunta de investigación presentada centrada en la rentabilidad y su posible relación con la gestión del circulante. El elemento más destacable es que el sector mantiene una rentabilidad económica (ROA) positiva, relativamente baja (entre el 3% y el 5%) y creciente a lo largo del periodo. Su rentabilidad financiera (ROE) es superior, en media un 7%, pero más inestable. Ambas mantienen una correlación negativa, si bien baja, con el CTT, sugiriendo que una política laxa de inversión en activos corrientes podría perjudicar los indicadores de rentabilidad de la empresa.

Además, la rentabilidad económica correlaciona también con las políticas de financiación del circulante, señalando que una política conservadora podría beneficiar dicha rentabilidad en periodos como el analizado, caracterizado por importantes restricciones del crédito, al menos en los primeros años tras la crisis financiera iniciada en 2007.

De los resultados anteriores se desprenden una serie de recomendaciones para los gestores y empresarios. El hecho de que el activo corriente represente casi dos tercios del balance de la empresa y el pasivo corriente más de un tercio, indica la necesidad de una gestión apropiada del circulante, ya que esta afectará en gran medida los resultados económicos de la empresa, desde su supervivencia hasta su rentabilidad. La gestión del circulante ha de ocupar pues un lugar prioritario en la agenda de las empresas.

La correlación negativa entre el CTT y las rentabilidades hablan de la necesidad de reducir dicho CTT. En concreto, las empresas han de intentar recortar los periodos de cobro. Ello pasa por mejorar su posición negociadora con los canales de distribución que utilicen. Asimismo, han de tratar de reducir su periodo de existencias, lo cual puede funcionar como palanca para incrementar la rentabilidad a través de la reducción de los costes de almacenamiento. Este periodo de existencias ha de ser especialmente vigilado, pues puede ser un primer indicador de contención de las ventas.

Por su parte, la correlación positiva entre el FM y las rentabilidades económicas hablan a favor de una política conservadora de financiación del circulante. Esto podría conseguirse de varios modos, o bien incrementando el peso de la financiación de los recursos a largo plazo dentro del FMO, o bien reduciendo la necesidad de utilizar financiación negociada bancaria. Esta última vía parece la más apropiada en contextos de restricciones de liquidez, como el vivido posteriormente al año 2008 y que en la actualidad vuelve a producirse derivado de la crisis del COVID-19. En tales contextos depender de una financiación que se renueva constantemente supone un gran hándicap, porque la empresa puede encontrarse de súbito con la no renovación, al menos en las condiciones previas, de sus créditos bancarios a corto plazo como consecuencia de los cambios. Para evitar esta situación, las empresas podrían incrementar la financiación de los proveedores, siempre que estos se lo permitan sin encarecer los costes implícitos que puede suponer. Por ello, es importante que las empresas de la conserva de pescados, al igual que otros sectores, realicen análisis de coste-beneficio en relación con la dicotomía entre financiación ajena a corto plazo y la utilización de acreedores como financiación espontánea, basándose tanto en los costes financieros como en las posibilidades de descuentos por pronto pago.

.....

Bibliografía

- Abuhomous, A. (2017). "Net working capital and firm growth". *International Review of Management and Marketing*, 7(4), 131-137.
- Aktas, N., Croci, E., Petmezas, D. (2015). "Is working capital management value-enhancing? Evidence from firm performance and investments". *Journal of Corporate Finance*, 30, 98-113.
- Amat, O. (1993). "Análisis de Balances". Barcelona: Multimedia Ediciones S.A.
- ANFACO-CECOPESCA (2019). "Datos 2019". ANFACO-CECOPESCA. Disponible en: <http://www.anfaco.es/fotos/biblioteca/docs/sector/Datos%20sector%202019.pdf>
- Baños-Caballero, S., García-Teruel, P. J., Martínez-Solano, P. (2014). "Working capital management, corporate performance, and financial constraints". *Journal of Business Research*, 67(3), 332-338.
- Gillett, R. (2005). "Global study of non-industrial tuna fisheries". En: Bayliff, W. H. (ed) *Management of tuna fishing capacity: conservation and socio-economics*. Rome: FAO. ISBN 92-5-105297-2
- Becchetti, L., Trovato, G. (2002). "The determinants of growth for small and medium sized firms. The role of the availability of external finance". *Small Business Economics*, 19, 291-306.
- Blanco, R., Mayordomo, S., Menéndez, Á., Mulino, M. (2020). "Las necesidades de liquidez y la solvencia de las empresas no financieras españolas tras la perturbación del Covid-19". *Documentos Ocasionales del Banco de España*, No 2020.
- Carbó-Valverde, S., Rodríguez-Fernández, F., Udell, G. F. (2016). "Trade credit, the financial crisis, and SME access to finance". *Journal of Money, Credit and Banking*, 48(1), 113-143.
- Cohen, J. (1988). "Statistical power analysis for the behavioral sciences (2nd ed.)" Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- DeLoof, M. (2003). "Does working capital management affect profitability of Belgian firms?" *Journal of Business Finance & Accounting*, 30(3-4), 573-588.
- FAO (2015). "GLOBEFISH Highlights, 3th issue 2015 - A quarterly update on world seafood markets". *Food and Agriculture Organization of the United Nations. Fisheries and Aquaculture Department, Rome*.
- Fernández-López, S., Dios-Vicente, A., Rodeiro-Pazos, D. (2020a). "Gestión del Circulante y rentabilidad en el sector del queso ecológico y no ecológico en España". *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 255, 15-45.
- Fernández-López, S., Rodeiro-Pazos, D., Rey-Ares, L. (2020b). "Effects of working capital management on firms' profitability: evidence from cheese-producing companies". *Agribusiness*, 36(4), 770-791.
- Ferrando, A., Mulier, K. (2013). "Do firms use the trade credit channel to manage growth?" *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 3035-3046.
- García-Teruel, P.J., Martínez-Solano, P. (2007). "Effects of working capital management of SME profitability". *International Journal of Managerial Finance*, 3(2), 164-177.
- Guerra, M. (2005). "Aglomeraciones pesqueras en América Latina: ventajas asociadas al enfoque de cluster". Bogotá: CEPAL. ISBN: 958-682-594-9
- Gil, A. (2020). ¿Cómo deben gestionar su tesorería las empresas pensando en un pos COVID-19? *Economía3*. (18/04/2020). Disponible en: <https://economia3.com/2020/04/18/259970-como-deben-gestionar-su-tesoreria-las-empresas-pensando-en-un-pos-covid-19/>

- Gul, S., Khan, M. B., Rabeman, S. U., Khan, M. T., Khan, M., Khan, W. (2013). "Working capital management and performance of SME sector". *European Journal of Business and Management*, 5(1), 60-68.
- INE (2021). *Estadística Estructural de Empresas: Sector Industrial*. Retrieved from <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=28379&L=0>
- Howorth, C., Westhead, P. (2003). "The focus of working capital management in UK small firms". *Management accounting research*, 14(2), 94-111.
- Lazaridis, I., Tryfonidis, D. (2006). "Relationship between working capital management and profitability of listed companies in the Athens stock exchange". *Journal of Financial Management and Analysis*, 19(1), 26-35.
- Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. *Boletín Oficial del Estado*, 163, de 6 de Julio de 2010, 59653 - 59660. Disponible en: <https://www.boe.es/eli/es/l/2010/07/05/15>
- Martín, M. (1995). "El sistema financiero y la financiación de las PYME". *Papeles de Economía Española*, 65, 235-240.
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2019). "Informe del Consumo Alimentario en España". Ed. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaría General Técnica, Centro de Publicaciones. Disponible en: <http://servicios.mpr.es/VisorPublicaciones/visordocumentosicopo.aspx?NIPO=003191619&SUBNIPO=0001&IDPUBLICACIÓN=497100319>.
- Musau, J. W. (2015). "The effects of working capital management on profitability of public listed energy companies in Kenya" (Tesis Doctoral, Strathmore University, Kenia). Disponible en: <https://su-plus.strathmore.edu/handle/11071/4724>.
- Nazir, M. S., Afza, T. (2009). "Impact of aggressive working capital management policy on firms' profitability". *IUP Journal of Applied Finance*, 15(8), 19-30.
- Núñez, R. (2006). "Las empresas conserveras y el mercado mundial del atún". *Revista Galega de Economía*, 15(1), 0.
- Peel, M. J., Wilson, N., Howorth, C. (2000). "Late payment and credit management in the small firm sector: some empirical evidence". *International Small Business Journal*, 18(2), 17-37.
- Pindado, E., Alarcón, S. (2015). "Quality strategies and profitability: a multilevel analysis in the meat industry". En: Porter, C. (ed). *Business strategies. Types, benefits and effects on firm performance (51-72)*. NY: Nova Publisher, Hauppauge.
- Serrasqueiro, J. N. (2015). "Working capital management impact on profitability: empirical study based on Portuguese firms" (Tesis Doctoral, Universidade Católica Portuguesa, Portugal). Disponible en: <https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/19996/1/Tese%20-%20Jo%3ca3%20Serrasqueiro%20-%20FINAL.pdf>
- Singh, H., Kumar, S. (2014). "Working capital management: a literature review and research agenda". *Qualitative Research in Financial Markets*, 6(2), 173 -197.
- Villasante, S. (2012). "The management of the blue whiting fishery as complex social-ecological system: The Galician case". *Marine Policy*, 36(6), 1301-1308.

Notas

1. *Autor de contacto: Department of Finance and Accounting; Universidade de Santiago de Compostela; Avda. do Burgo, s/n.; 15782 Santiago de Compostela; La Coruña; Spain*

2. *Nótese que matemáticamente este modo de calcular el FM coincide con la forma más extendida; esto es, sustraerle al activo corriente el pasivo corriente. La diferencia es, por tanto, de enfoque. Puesto que el volumen de FM es una decisión de financiación que las empresas toman en el largo plazo, es mejor abordar su cálculo utilizando las partidas de largo plazo.*

3. *Ello es debido a que, en caso contrario, una empresa con un patrimonio neto negativo y un beneficio tras impuestos también negativo, podría arrojar una rentabilidad financiera positiva.*

La concentración bancaria, medida a través de diversos indicadores. Caso peruano

ÁREA: 2
TIPO: Caso

Bank concentration, measured by different indicators. The Peruvian case
Concentração bancária, medida por meio de diversos indicadores. O caso peruano

AUTORES

Yndira Bravo Apolinario
Universidad Continental, Perú
72105603@continental.edu.pe

Deborah Kelly Porras Quispe¹
Universidad Continental, Perú
71316177@continental.edu.pe

Pedro Bernabe Venegas Rodriguez
Universidad Continental, Perú
pvenegas@continental.edu.pe

Mauro Jesús Camacho Gadea
Universidad Continental, Perú
sergio.llantenf@utem.mcamacho@continental.edu.pe

1. Autor de contacto:
Deborah Kelly Porras Quispe, Jr. Necochea 820; Huancayo-Perú; Cod. Postal. 12006

El objetivo de este artículo es conocer, comparativamente, la concentración bancaria en el Perú. Los datos fueron recopilados de empresas financieras reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP en el periodo 2001-2020. Se analizaron ocho indicadores. Además, con alcance cualitativo, se puede afirmar que el Ratio de concentración, el HHI y el índice de Horvath son los que describen mejor la concentración bancaria y muestran una concentración alta en el mercado peruano. Estos resultados permiten evaluar la atractividad del mercado para tomar decisiones en cuanto a inversiones, fusiones, apertura de nuevos mercados, entre otros.

The objective of this article is to provide a comparative analysis of banking concentration in Peru. The data were collected from financial companies regulated by the Superintendency of Banking, Insurance and Pension Fund Administrators for the period 2001-2020. Eight indicators were analyzed. In addition, with qualitative scope, it can be affirmed that the Concentration Ratio, the HHI and the Horvath index are the ones that best describe banking concentration and show a high concentration in the Peruvian market. These results allow us to evaluate the attractiveness of the market to make decisions regarding investments, mergers, opening of new markets, among others.

O objetivo deste artigo é conhecer, comparativamente, a concentração bancária no Peru. Os dados foram coletados junto às empresas financeiras regulamentadas pela Superintendência de Bancos, Seguros e AFP no período 2001-2020. Oito indicadores foram analisados. Além disso, com um alcance qualitativo, pode-se afirmar que o índice de concentração, o HHI e o índice de Horvath são os que melhor descrevem a concentração bancária e apresentam alta concentração no mercado peruano. Estes resultados permitem avaliar a atratividade do mercado para a tomada de decisões de investimentos, fusões, abertura de novos mercados, entre outros.

DOI
10.3232/GCG.2022.V16.N1.05

RECIBIDO
07.06.2021

ACEPTADO
04.11.2021

1. Introducción

La concentración bancaria ha cobrado importancia desde los años 80; se realizaron diversos estudios en Europa, Asia, América y África en el que se analizan los efectos de la concentración bancaria en cuanto a competencia (Kahn et al. 2005), crisis (Levine, Demirgüç-Kunt y Thorsten 2003), márgenes de tasas de interés (Espino y Carrera 2006), estabilidad (Aldomy et al. 2020), corrupción (Demirgüç-Kunt y Levine 2000) y poder de mercado (Piedrabuena 2013).

Cada estudio, acorde con el objetivo propio a la investigación del autor, fue calculado a partir de diversos indicadores de medición, tales como: Herfindahl-Hirschman (HHI en adelante), ratio de concentración (CR en adelante), Hall-Tideman y Rosenbluth, Gini, Entropía, Linda, Horvath y Dominancia.

Ginevicius y Cirba (2009) explican un problema asociado a los indicadores empleados en el cálculo de la concentración ya que no muestran la realidad del mercado, esto implica que no es posible utilizar un único indicador a todos los países, por lo tanto, es preciso elegir el indicador adecuado acorde al contexto del mercado evaluado.

En el caso peruano, el cálculo de concentración se ha efectuado tradicionalmente por Cortez (2014) y Nikita y Orrego (2014) con el índice HHI, dejando de lado los demás indicadores posibles de interpretar tal variable. Es así como, el objetivo de esta investigación es conocer los diferentes resultados de concentración bancaria y comparar los indicadores para seleccionar el más adecuado para el mercado bancario.

2. Marco Conceptual

La concentración bancaria es la condición en la que pocos poseen mayor participación en el mercado, lo cual conlleva a la eficiencia o producción en el sector (Mato et al. 2011); es decir, se evidencia un mercado concentrado cuando pocas empresas atienden un porcentaje muy grande del total de estos; en caso no exista ninguna empresa dominante, el mercado no está concentrado (Carranza 2008).

La ventaja de una concentración bancaria alta es que mejora el nivel de eficiencia; con pocos bancos grandes el riesgo de sufrir una crisis o una quiebra es menor (Beck, Demirgüç-kunt y Levine 2014); en otros términos, un número pequeño de bancos en concentración fomenta un sistema bancario más estable (Levine, Demirgüç-Kunt y Thorsten 2003) reduciendo la fragilidad

PALABRAS CLAVE

Concentración bancaria, Perú, Relación de concentración, Herfindahl - Hirschman, Hall Tideman y Rosenbluth, Gini, Dominancia, Linda y Horvath.

KEYWORDS

Bank concentration, Peru, Concentration ratio, Herfindahl - Hirschman, Hall Tideman and Rosenbluth, Gini, Dominance, Linda and Horvath.

PALAVRAS-CHAVE

Concentração de bancos, Peru, índice de concentração, Herfindahl - Hirschman, Hall Tideman e Rosenbluth, Gini, Dominância, Linda e Horvath.

CÓDIGOS JEL

D4; G21; L11; L22

bancaria y facilita la supervisión (Demirgüç-Kunt y Levine 2000). Sin embargo, existen desventajas como; la disminución de oferta de crédito, menor bienestar social económico por el cambio en los precios de los servicios financieros, los bancos con mayor poder de mercado pueden cobrar altas tasas de interés sobre los préstamos (Cañón, Cortés y Guerrero 2020) y afecta negativamente al desarrollo económico porque el grado de competencia es menor (Nafisah et al. 2015).

Existen diversos modelos de indicadores que ayudan a medir y conocer la concentración de un mercado; además, la importancia de estos surge de su capacidad para capturar las características estructurales de la industria (Nafisah et al. 2015). Estos indicadores son útiles para identificar el número óptimo de organizaciones en el mercado y la elección de los mismos depende de la percepción de los responsables de la formulación de políticas (Bikker y Haaf 2002).

Para las organizaciones estatales y privadas es importante calcular la concentración de los diversos sectores que funcionan en el mercado; por tal razón, desde los años 80 existen investigaciones acerca de la concentración bancaria.

Según el índice de Panzar y Rosse, en ningún país de la Unión Europea entre los años 1989 - 1996 se mostró un comportamiento monopolístico, por el contrario, el mercado bancario de Europa opera en condiciones de competencia monopolística (operan en similares condiciones) (Bikker y Groeneveld 2014). Koutsomanoli-Filippaki and Staikouras (2006) emplearon el mismo indicador para su investigación de concentración y competencia entre los años 1998-2002, el resultado fue que los bancos europeos continuaban en competencia monopolística.

Para el mercado bancario de la Unión Europea los indicadores de medición CR, HHI, Horvath, Entropía, Rosenbluth, Gini, no son ideales, porque solo representan un número limitado de empresas y no consideran los cambios del mercado; por ello, recomiendan usar el índice de Ginebra (Ginevicius y Cirba, 2007).

En el mercado de Croacia, según el ratio de concentración (CR4 y CR8) existe una alta concentración (no existe competencia monopolística), sino un oligopolio (ocho bancos controlan casi el 90%); por el contrario, el índice HHI (0.1473) señala que existe una concentración media (Galetić y Tena 2018).

Chunikhin, Kuzmin y Pushkareva (2019) al haber empleado diversos indicadores (HHI, Hall-Tideman, Gini, Linda CR3 y Entropía) y contar con un número grande de participantes entre los años 2009-2018, concluyen que el mercado bancario es confuso, es decir que cada indicador muestra un resultado diferente.

Mientras tanto en el continente asiático, especialmente en el país de Malasia entre los años 2000-2017, los indicadores CR, HHI, Entropía, Horvath y Gini, mostraron que el mercado bancario paso de ser moderadamente monopolístico a un mercado poco concentrado por los cambios estructurales y por contar con una muestra de 17 bancos (Nafisah et al. 2015). Al mismo tiempo en Jordania, entre 2005-2016, se estudió la relación entre concentración y fragilidad, mediante el índice HHI, CR, y Lerner; concluyendo que una concentración bancaria alta conducirá a un entorno inestable y riesgoso; es decir, un mayor poder de mercado conduce a mayores riesgos (Aldomy et al. 2020).

En cuanto a Botswana, en un estudio realizado entre los años 1989-2001, se puso en evidencia que la concentración disminuyó, esto conllevó a una mayor competencia y rentabilidad; pues el mercado carecía de competencia bancaria (Kayawe y Amusa 2003). Perera, Skully y Nguyen, (2013) mencionan

que entre los años 2007-2008 los márgenes de tasa de interés de los bancos de Sri Lanka no están significativamente relacionados con la concentración del mercado. En tal estudio no emplearon el HHI porque los datos fueron limitados y su muestra no incluye a bancos comerciales de propiedad extranjera e instituciones bancarias que no aceptan depósitos. Sin embargo, en América Latina (Argentina, Chile, Perú, Colombia y México) consideran el HHI para determinar la influencia de la participación extranjera en la concentración del mercado. En un estudio llevado a cabo entre los años 1995-2000 se comprobó que cuando los bancos extranjeros adquieren bancos nacionales influye en la concentración bancaria (Martinez y Mody 2004).

Por otro lado, en la investigación que se realizó en Brasil en los años 2001-2004, se comprobó que no existe relación entre concentración y competitividad, así como tampoco con el precio de los préstamos, según el HHI dual. Los autores recomiendan este indicador porque el HHI lleva a conclusiones erróneas cuando el mercado está compuesto por un número razonable de instituciones, dificultando la comparación de países y la evaluación de la evolución del sector bancario (Tabak, Rodrigo y Guerra 2009). Piedrabuena (2013), concluye que la colusión dinámica, el poder de mercado en el caso de los créditos comerciales y de consumo, es mejor explicado por un comportamiento estratégico.

En 1990 a causa de la hiperinflación, el sistema financiero peruano quedó reducido a una mínima expresión; el acceso al crédito era casi nulo para la mayoría de la población y había una importante restricción crediticia que no permitía siquiera el financiamiento de las actividades más importantes de la economía. En 1991 se inicia un proceso de reforma económica, incluyendo el sistema financiero, limitando la intervención del estado, promoviendo la libre competencia y logrando que empresas extranjeras ingresen al mercado bancario con tecnologías más avanzadas (Manuel et al., 2015). A finales de la década de los 90 en el mercado se encontraban 26 bancos y a partir del 2013 16 bancos, con la nueva reforma en la década del 90 el sistema financiero jugó un rol importante en la economía y en el desarrollo del país (Nikita y Orrego 2014). En el último Informe de Estabilidad del Sistema Financiero (IESF) el número de entidades fue de 15 empresas bancarias, 20 empresas financieras, 28 instituciones micro financieras, dos bancos estatales y otras empresas especializadas (Superintendencia de Banca Seguros y AFP 2020). Las entidades que cumplen la función de regular y supervisar a las empresas financieras son la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, la Asociación de bancos del Perú y el Banco central de Reserva del Perú. El banco que tiene mayor porcentaje de participación del total de depósitos y créditos es el Banco de Crédito del Perú, seguido por el BBVA y el Scotiabank, aunque estos dos últimos tienden a variar su posición. Así mismo, el último banco que se incorporó al sistema financiero peruano es el Bank of China que empezó a operar el 22 de julio del 2020. La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguro, N° 26702 menciona las restricciones y condiciones que deben tener en cuenta para constituir una entidad financiera. Se entiende que estas leyes son flexibles, porque las empresas financieras tienen libertad de fijar intereses, tarifas y comisiones, teniendo en cuenta el intervalo que la SBS proporciona (Congreso de la República del Perú 2011).

En el estudio de Abanto y Soto (2011), se menciona que la estructura del mercado bancario peruano se divide en dos segmentos, (a) el segmento corporativo, y (b) el de micro finanzas. En el caso del segmento corporativo existe competitividad, y en el de micro finanzas existe competencia perfecta en los años 1998-2002. En este mismo sentido el autor Cortez Cortez (2014) así como Nikita y Orrego (2014) concluyen que el mercado peruano se encuentra en competencia monopolística entre los años 1995-2005 y 2001-2013 respectivamente, según el indicador H (Panzar y Rosse), el cual en promedio es 0.5; esto indica que los cuatro o cinco primeros bancos dominan el mercado bajo las mismas condiciones. La concentración bancaria en Perú, comparada con Argentina, Chile y México, es alta durante el periodo

1995-2000; por ende, hubo un efecto positivo y significativo en los márgenes de las tasas de interés (Espino y Carrera 2006). Así mismo Mato et al. (2011) demuestra que Perú es el único país con alto nivel de concentración ya que el HHI es superior a 1800, esto se ve reforzado por los indicadores CR1 y CR3, mientras que Argentina tiene una baja concentración; por ende, se confirma que la alta tasa de concentración disminuye la competitividad del mercado de capitales.

3. Metodología

3.1. Datos de investigación

La información empleada en la investigación tiene una amplitud de 20 años y fue obtenida de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP'S, son datos panel entre los años 2001 y 2020; la muestra está integrada por 15 bancos con participaciones superiores e inferiores. Los factores endógenos considerados fueron los depósitos y los créditos.

Para la selección de la muestra, se tuvo dos criterios de inclusión: (a) el banco debe tener presencia en el mercado peruano y (b) tener un saldo de colocaciones o depósitos positivo.

3.2. Índices de Medición de la Concentración

Para medir la concentración fue necesario clasificar a las empresas dentro de sus mercados relevantes, medir el tamaño de cada una y el de su respectivo mercado, finalmente contar con una medida estadística de grado de concentración (índice) (Grossman y Villalobos 2012).

Por otro lado, Hannah y Kay, Curry y Georfe, Hall y Tideman (citado en Zurita, 2014) afirman que los indicadores de concentración deben cumplir ciertos criterios; entre los más relevantes se comprende que deben ser (a) fáciles de calcular e interpretar, (b) debe ser posible calcular el indicador a partir de una sola variable; para una fácil interpretación y comparabilidad debe (c) estar entre el intervalo de 0 y 1, (d) ser independiente del tamaño total del mercado, una entrada o salida de una empresa en el mercado debe reflejarse en los resultados del indicador, entre otros. Los indicadores más comunes son el CR y el HHI, están enfocados en el grado de competitividad, pero son sensibles a la realidad de mercado y se debe interpretar de manera cuidadosa (Carranza 2008).

3.2.1. Ratio de Concentración

Es uno de los indicadores más utilizados por su simplicidad de cálculo e interpretación. Toma en cuenta la participación que tienen las organizaciones en el mercado en el que compiten. Algunas investigaciones toman en cuenta las 3, 4 y 5 primeras empresas de acuerdo con el objetivo de su investigación y el alcance. Su debilidad es que solo toma en cuenta las grandes empresas y excluye a las pequeñas

empresas; sin embargo, es ideal para medir el poder monopolístico porque no requiere variables a nivel de empresa (Leon 2015). A continuación, se describe la fórmula a utilizar.

$$(1) \quad \text{IC}_i = \sum_{i=1}^i \frac{X_i}{X_t}$$

Donde:

IC_i = Índice de concentración de las "i" primeras empresas.

X_i = Depósitos, créditos u otra variable relevante de cada unidad bancaria.

X_t = Depósitos, créditos u otra variable relevante del total del sistema.

i = Unidad bancaria.

3.2.2. Índice De Herfindahl Hirschman

Al igual que el ratio de concentración, este indicador considera la participación de las empresas en el mercado. Es uno de los indicadores más utilizados para las investigaciones respecto a la concentración. La fórmula es propuesta de la siguiente manera (Ukav 2017).

$$(2) \quad \text{HHI} = \sum_{i=1}^N \left(\frac{x_i}{x} 100 \right)^2$$

Donde:

X_i = La cartera de i-ésimo banco

X = La cartera del sistema ($\sum_{i=1}^N x_i$) de ahí que $\frac{x_i}{x}$ la participación porcentual de la cartera del i-ésimo banco en el mercado.

N = El número total de bancos en el sistema.

La forma en la que se interpreta el resultado es en el intervalo:

HHI < 1,000 baja concentración bancaria

1,000 < HHI < 1,800 mediana concentración bancaria

HHI > 1,800 alta concentración bancaria.

El indicador hace hincapié en los bancos con mayor participación en el mercado, haciendo que destaquen y asignándoles una mayor ponderación en comparación a los bancos de menor participación de mercado. No es recomendable para investigaciones que quieran probar el efecto de las pequeñas organizaciones bancarias con menos participación en la concentración bancaria (Tabak, Rodrigo y Guerra 2009).

3.2.3. Índice de Entropía

A diferencia de los antes mencionados, este indicador les da importancia a las empresas con menor participación de mercado. Es igual a la sumatoria de las cuotas de mercado multiplicadas por sus respectivos logaritmos. La fórmula para el cálculo se presenta de la siguiente manera (Gutiérrez 2013).

$$(3) \quad \text{Re} = \sum_{i=1}^i \frac{X_i}{X_t} * \text{Ln} \frac{X_i}{X_t}$$

Donde:

Re = Índice de entropía.

X_i = Participación de la unidad bancaria (nominal).

X_t = Cantidad total.

i = Unidad bancaria.

\ln = Logaritmo natural.

En el caso de un monopolio el resultado es 0, esto indica que en el mercado solo está dominado por una sola empresa, y cuando el resultado es igual a 1, indica que es un mercado competitivo, es decir que existen varias empresas que dominan el mercado con participación parcialmente equitativa (Ginevicius y Cirba 2007).

La interpretación es complicada porque da mayor importancia a los bancos de menor participación antes que a los bancos de mayor participación, se usa con menos frecuencia (Carranza 2008). Sin embargo, corrige el error de elevarse al cuadrado las cuotas de mercado con mayor participación, como lo hace el HHI, además es sensible al tamaño y número de empresas (Ukav 2017), pero poco exacto para comparar países, por ello, es útil para observar evoluciones de cada país (Mato et al. 2011).

3.2.4. Coeficiente de Gini

Es empleada para medir la desigualdad, por su facilidad de cálculo e interpretación. Este indicador es sensible a los errores que se pueden cometer al determinar el número de empresas (Ukav, 2017), ya que no ignora el número portadores de atributos como los demás (Ginevicius y Cirba 2007). Hay dos formas para el cálculo de este índice.

$$(4) \quad G = \frac{N+1-2 \sum_{i=1}^N iS_i}{N}$$

$$\text{ó } (5) \quad G = 1 - \frac{1}{N(RHT)}$$

Donde:

S_i = Cuota de mercado de la i -ésima entidad

N = número de entidades del mercado

RHT = Índice de Rosenbluth, Hall y Tideman

Si el resultado es cercano a cero indica un menor grado de concentración, mientras que el resultado cercano a 1, es igual a un mayor grado de concentración. (Gutiérrez 2013).

3.2.5. Índice de Rosenbluth, Hall Y Tideman

Este índice considera el tamaño de las empresas, a diferencia del HHI cuenta con la posición de las firmas de manera jerárquica, es decir de mayor a menor. Cuanto mayor es el número total de portadores de criterio, mayor peso se asigna a los portadores de criterio pequeño. Por lo tanto, este índice es más sensible a su número que a su valor (Ginevicius y Cirba 2009); a pesar de observar que en el mercado solo domina una empresa, la concentración del mercado real no se refleja de manera adecuada (Ginevicius y Cirba 2007). Corresponde la siguiente expresión:

$$(6) \quad RH \& T = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^n (i S_i) - 1}$$

Donde:

S_i = Participación de mercado con la posición i -ésima ordenando de mayor a menor.

S1 = Participación mayor.

Sn = Participación menor.

El resultado está en el intervalo de [0,1], si el resultado es 1, se considera un mercado de monopolio puro, y si el resultado es 0, indica que hay un número n de entidades del mismo tamaño (Medina 2001).

3.2.6. Índice de Dominancia

Este indicador mide la concentración de mercado a partir de la contribución de cada entidad del índice del HHI. Así mismo muestra cuan dominado está el mercado por las grandes empresas de la industria. El resultado estará entre el intervalo de [0,1].

$$(7) \quad ID = \sum_{i=1}^N h^2 i$$

$$(8) \quad hi = \frac{s^2}{HHI}$$

Donde:

N = Numero de entidades del mercado.

Si = Es la cuota de mercado de la i-ésima entidad.

HHI = es el índice de Herfindahl-Hirschman.

Alcanza un valor más alto, cuando más pequeña es la entidad no dominante, lo cual indica que la entidad dominante ejerce dominio sobre las demás entidades restantes. Es un mercado monopolístico cuando se alcanza el valor máximo, 1 (Zurita 2014).

3.2.7. Índice de Linda

Este indicador se centra en la distribución de las empresas que dominan el mercado, mas no en el total del mercado bancario o del sector que se estudia, porque el objetivo de este índice está diseñado para identificar la presencia de monopolios y la concentración de estos (Ukav 2017). En resumen, compara empresas donde hay más de un líder y evalúa su desigualdad. La forma es la siguiente:

$$(9) \quad L = \frac{1}{N(N-1)} \sum_{m=1}^{N-1} \frac{\overline{x_m}}{x_{N-m}}$$

Donde:

Xm = es la cuota de mercado promedio de las m primeras entidades de la industria

XN-m = es la cuota de mercado promedio de las N-m restantes entidades de la industria

N = es el número de entidades de mercado.

Se interpreta de la siguiente manera:

L menor que 0.20: mercado desconcentrado

L entre 0.20 y 0.50: mercado moderadamente concentrado

L entre 0.50 y 1: Existe un desequilibrio que podría afectar a la competencia del mercado.

L mayor que 1: Mercado muy concentrado con posiciones de dominio (Gutiérrez 2013).

3.2.8. Índice de Horvath

Este índice consiste en la suma ponderada de la participación de mercado de la empresa más grande y las participaciones de mercado de otras empresas (Gutiérrez 2013).

$$(10) \quad IH = S_1 + \sum_{i=2}^n S_i^2 (2 - s_i)$$

Donde:

S1: Es la participación de la firma más grande del mercado (primer banco)

Si: Si es la participación de la i-ésima firma.

N: Es el número de entidades del mercado.

En el caso de monopolio el valor será igual a 1. Un valor creciente indica una situación de mayor poder en la que las entidades más grandes dominan a las más pequeñas (Ortiz 2018).

4. Análisis

En las figuras 1, 2 y 3, se observa el comportamiento de la concentración bancaria en Perú entre los años 2001-2020 de acuerdo con los indicadores mencionados anteriormente. Se enumeran ocho indicadores, de los cuales cuatro indican una concentración alta y cuatro concentración baja.

Figura 1 - Número de bancos 2000 – 2020

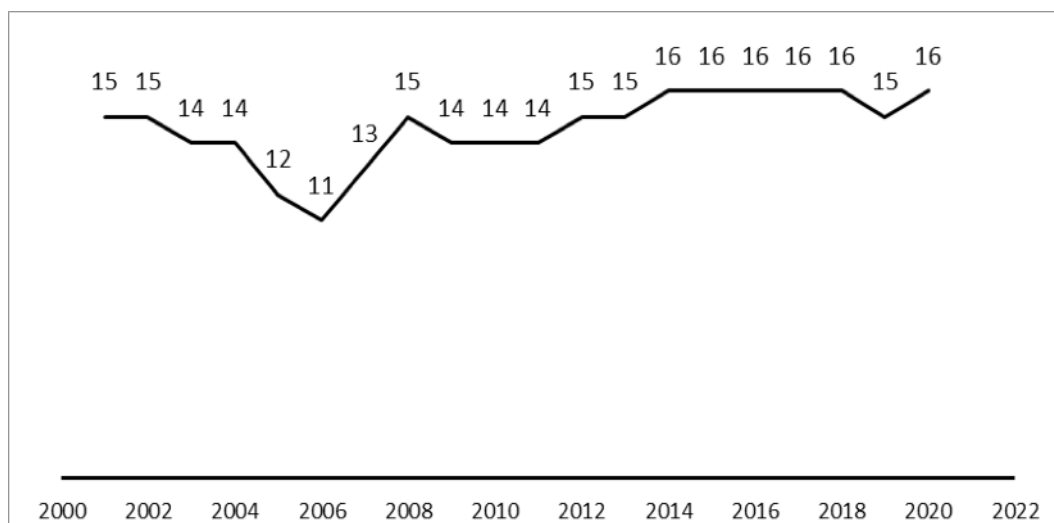


Figura 2 - Colocaciones – Concentración Alta

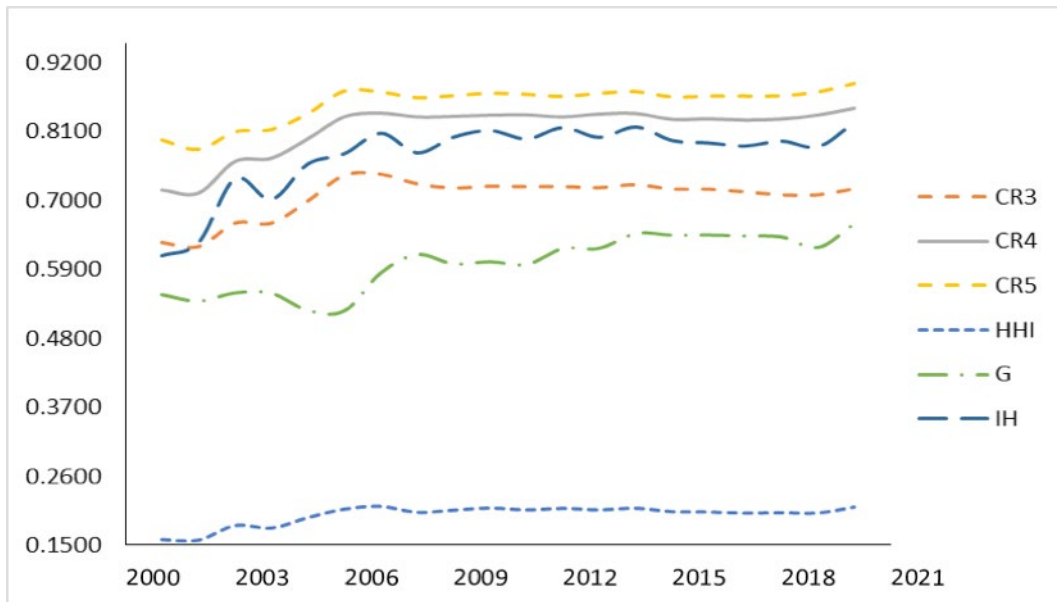
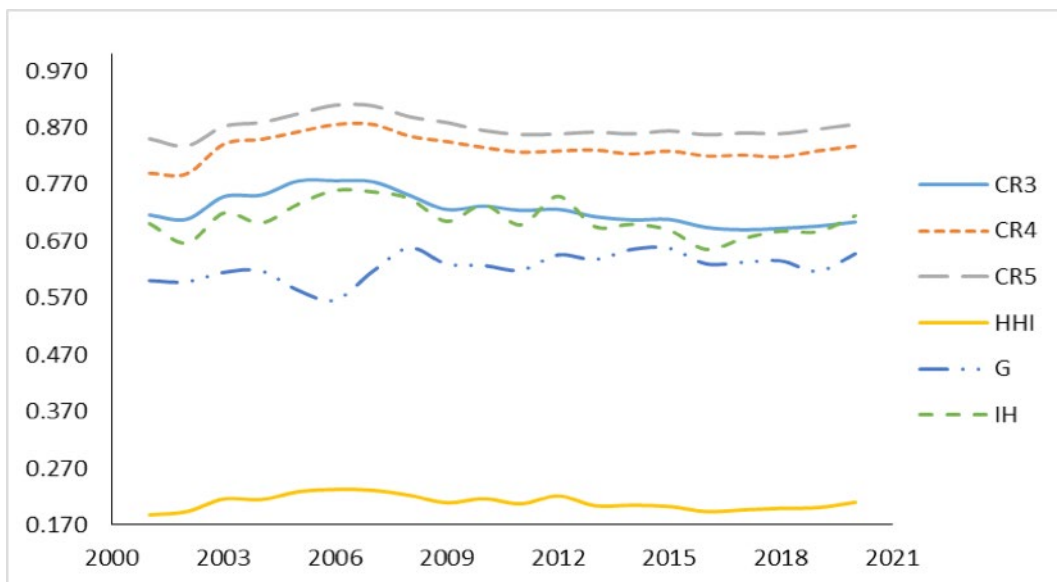


Figura 3 - Depósitos – Concentración Alta



El índice de CR3, en el caso de crédito, muestra en el año 2006 un resultado de 0.74; este considera la participación de los tres primeros bancos; la emisión de créditos en ese año fue de 35,257,377 menor a la de los años 2014-2018 (promedio 167,110,730.8000); y en estos años el ratio de concentración estuvo en promedio 0.7165, por ende, a mayor colocación de créditos el porcentaje de participación es mayor. Entonces, la concentración bancaria también; y viceversa. Este mismo comportamiento se da en el CR4

y CR5 tanto en créditos como depósitos. Desde el año 1999, el Perú ha mostrado una concentración alta para préstamos, depósitos y activos (Espino y Carrera 2006), hasta la actualidad. Durante décadas los bancos que dominan el mercado son el Banco del crédito del Perú, Banco Continental, Scotiabank e Interbank.

De igual manera el índice de HHI, indica que la concentración bancaria en Perú es alta y va incrementándose al pasar los años; esto sucede porque pondera al cuadrado a los bancos con mayor participación, por ende, su resultado no permite comprobar el efecto de las pequeñas organizaciones en la concentración porque ignora a las otras empresas con menor participación. Del mismo modo Martínez y Mody (2004) en su estudio de los años 1995-2000 y Espino y Carrera (2006) tuvieron los mismos hallazgos.

Este mismo índice se utilizó para mercados como Jordania, siendo el resultado que la concentración tiene relación con la fragilidad (entorno bancario inestable) (Aldomy et al. 2020), mientras que en Botswana, el índice, dio como resultado que una mayor concentración provocara menor competencia (Kayawe y Amusa, 2003). Así mismo, esto puede ser una amenaza para las pequeñas empresas porque compiten con empresas grandes que dominan el mercado (Ginevicius y Cirba, 2007). Cabe mencionar que en el Perú el sistema financiero está compuesto por bancos, financieras, cooperativas. Siendo las financieras y cooperativas las de mayor número que los bancos.

Similar resultado muestra el índice de Horvath tanto en créditos como en depósitos, pero con sus propias características, por ejemplo, este no considera el número de bancos, por ende, no influye en su resultado, pero sí la participación que estas tienen. En el caso de colocaciones tiene un comportamiento creciente con una tendencia a una concentración alta, sin embargo, en el caso de captaciones sucede todo lo contrario, por ejemplo, en el 2006 tuvo un pico más alto (0.760) a diferencia de otros años. Esto se debe a que cuanto menor es el número de bancos mayor es el porcentaje de participación de cada uno, ya que si se compara con el año 2008 (0.745), el número de bancos fue 16, y la participación del primer banco es de 33.83% con una captación de 92,716,822 millones de soles; mientras que en el año 2006 el mismo banco tuvo una participación de 36.24%; a pesar de que su captación fue menor 56,965,339 millones de soles. Adicionalmente, el número de bancos antes del año 1998 fue en promedio 24; la razón por la que disminuyó el número de banco fue por las fusiones y adquisiciones que se dieron desde el año 1997, como el caso del Banco Sudamericano con el Banco Wiese-Sudamerise que luego pasó a ser HSBC Bank Perú hasta la actualidad; por ello, en el año 2006 solo fueron 11 entidades bancarias (Llosa y Martín 2006).

Así mismo los resultados anteriores, se ven reforzados por el índice de Gini en el caso de créditos. Su comportamiento es lineal, es más tiene una tendencia creciente a partir del año 2006, esto se debe a que considera el número de bancos y las participaciones de las grandes y pequeñas entidades bancarias sin ponderar o ignorar como lo hacen los demás indicadores que muestran concentración alta. Por ejemplo, a partir del año 2006, las colocaciones se incrementan en un 7% comparado con el año 2005, y desde ese año continua en crecimiento, por consiguiente, el índice también pues a mayor colocación mayor es el índice de concentración. Hasta ahora, este indicador refleja mejor la realidad del mercado bancario peruano, que es contrario al mercado bancario de Malasia, pues según el indicador es un mercado poco concentrado (Nafisah et al., 2015).

Al igual que las colocaciones, a partir del año 2006, los depósitos van en crecimiento, pero de manera más dispersa. En la figura 3 se observa mejor la influencia del número de bancos y las captaciones en el resultado del indicador; lo cual cumple con la teoría mencionada anteriormente.

Si estos indicadores muestran una concentración alta, se infiere que (a) el mercado bancario peruano es estable, (b) el riesgo de sufrir una crisis bancaria es menor, (c) al mismo tiempo existe una disminución de oferta de créditos; sin embargo, esto se refuta ya que se muestra un incremento de colocaciones en los años estudiados.

Estos resultados permiten: (a) conocer la evolución histórica del mercado, (b) tomar decisiones en cuanto a entorno económico, (c) apertura a nuevos mercados, inversiones, regularizaciones, fusiones, (d) conocer el nivel de competitividad, (e) evaluar la atractividad del mercado de usuarios y consumidores a fin de que las microfinancieras puedan aspirar a ser entidades bancarias.

Figura 4 - Colocaciones – Concentración Baja

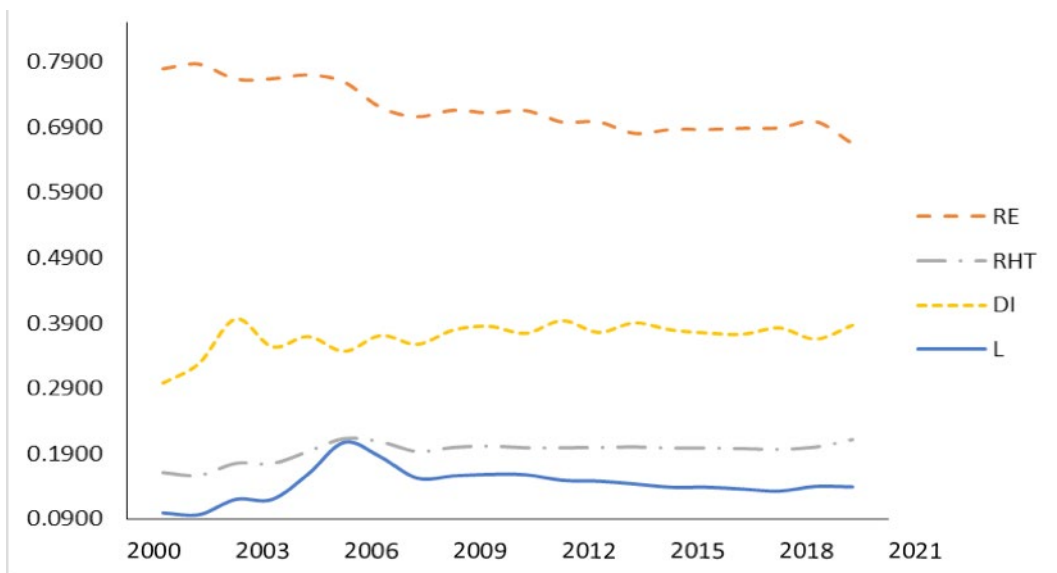
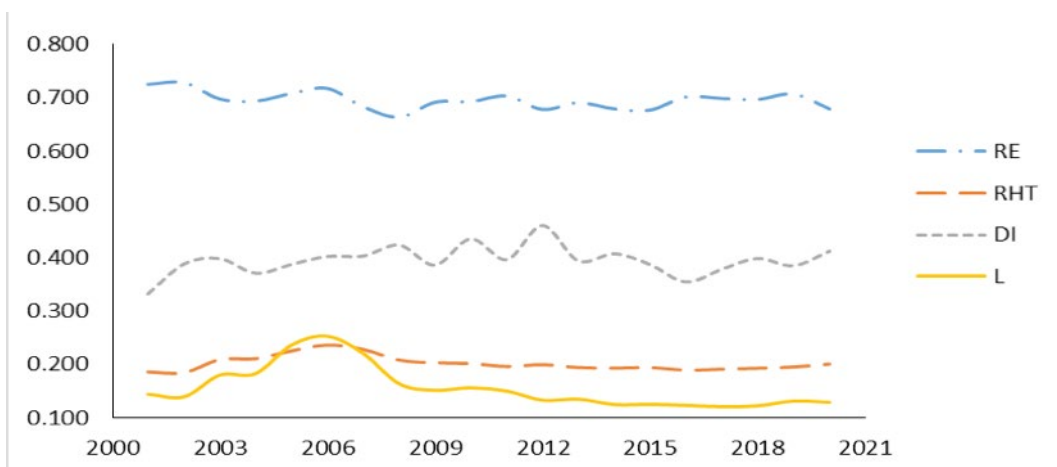


Figura 5 - Depósitos – Concentración Baja



En contraste, el índice de Entropía en las figuras 4 y 5, muestra una concentración baja para el caso de créditos, ya que pasa de 0.7805 (2001) a 0.6988 (2019). Este comportamiento se debe a que, en el año 2019, la colocación fue mucho mayor que en el año 2001, lo que impulso esto, fueron los créditos de consumo, créditos vehiculares e hipotecarios que tuvieron un crecimiento de 8.7% en el año 2017, 11.5% en el año 2018 y 11.3% en el año 2019, menciona el BCRP (2020) y ComexPerú, (2019). Por lo tanto, a mayores colocaciones menor concentración. Este mismo resultado se ve en el estudio de países emergentes (Mato et al., 2011).

Por otro lado, en el caso de depósitos es otro panorama, pues la evolución del índice no es lineal, sino que es variante ya que en algunos años existen picos altos y en otros picos bajos. Esto refleja que el índice no es sensible al número de bancos, como menciona la teoría (Ukav 2017) por ejemplo, en la figura 6, en el año 2004 y 2013 el índice es similar; a pesar de que se incluyó una muestra de 14 bancos con un total de 44 millones de captaciones y una muestra de 16 bancos y 169 millones, respectivamente. En conclusión, el índice de Entropía muestra un resultado confuso sobre la concentración bancaria en el Perú.

Por su parte el índice de Rosentbluth también muestra una concentración baja en el mercado; así mismo, la teoría menciona que este indicador es sensible al número que al valor; sin embargo, los hallazgos muestran todo lo contrario, ya que en los años 2001-2002 y 2012-2013, el mercado bancario tenía la misma cantidad de bancos pero distintos resultados, y esto se debe a las colocaciones que tuvieron en dichos periodos; es decir, en los años 2001 (0.1610) – 2002 (0.1568) las colocaciones fueron tan solo 36 – 37 millones de soles; mientras que en los años 2012 (0.1984) – 2013 (0.1987) las colocaciones llegaron a ser de 142 – 168 millones de soles respectivamente; causando que los resultados del índice tengas diferencias y demostrándose que Rosentbluth es sensible a las participaciones de las entidades que se consideran. Los depósitos tuvieron un comportamiento similar; por lo tanto, este indicador no refleja la realidad del mercado bancario peruano ya que es confuso al igual que el índice de entropía con la diferencia que este indica un mercado altamente concentrado.

El índice de Dominancia muestra un mercado competitivo, es decir, una concentración baja, a pesar de que considera el índice del HHI para su cálculo. El resultado está por debajo de 0.40 todos los años tanto en créditos como en depósitos, por consiguiente, las grandes empresas no tienen poder sobre las pequeñas. Entonces se infiere que el mercado bancario peruano no es colusorio al cobrar tasas de interés por sus créditos, los clientes tienen mayores ofertas y se acogen de acuerdo con su necesidad. Esto se ve respaldado por la SBS, ya que se piensa, que el mercado bancario peruano tiene el precio más alto en sus préstamos comparado con los países de Latinoamérica, por ejemplo, comparan tasas de interés de créditos con las de consumo, por ello llegan a una conclusión errónea (Superintendencia de Bancos, 2020).

Finalmente, el índice de Linda es ideal para identificar la presencia de monopolios y los resultados muestran un mercado competitivo en el país, es decir un oligopolio, ya que las entidades bancarias operan en las mismas condiciones. El comportamiento del indicador en el caso de depósitos tuvo una ligera variación en los años 2005-2007 (0.2369-0.2211) comparado con los años restantes; en este tiempo el mercado pasó de estar desconcentrado a moderadamente concentrado porque en esos tres años las grandes empresas tuvieron un dominio en el mercado hasta en un 77%, y esto se infiere porque una de sus características es que hace énfasis en la distribución de las entidades que dominan el mercado. No obstante, este indicador no muestra la realidad del mercado bancario peruano, ya que en los años restantes las grandes empresas también tienen una participación considerable que está dentro del intervalo de 69%-75%, por lo tanto, debería ser un mercado moderadamente concentrado. Sin embargo, es todo lo contrario, ya que el resultado en esos años oscila entre 0.09 - 0.18.

En relación con las ideas anteriores, ahora bien, se detalla a los indicadores que son adecuados para estudiar la concentración bancaria en el Perú. En la investigación se mencionan ocho indicadores, los cuales son de concentración y desigualdad. El índice de Gini es ideal para medir la desigualdad, mas no la concentración, por tanto, queda descartado al igual que el índice de Linda, porque el objetivo de la investigación es medir la concentración.

El índice de RHT es sensible al número de bancos, lo cual repercute en sus resultados, logrando así que no refleje de manera clara la realidad del mercado al igual que el índice de Entropía.

El índice de Dominancia es otro indicador de concentración que se descarta porque depende del indicador del HHI, y su resultado va a depender del mismo, mas no en los cambios que haya en el mercado bancario peruano.

Los indicadores de HHI, CR y CCI son los más adecuados para medir la concentración bancaria, porque son fáciles de comprender y calcular, son los más utilizados en otros estudios a nivel internacional y son independientes del tamaño total del mercado, así mismo toman en cuenta a los bancos de mayor y menor participación; del mismo modo, estos indicadores muestran la realidad del mercado peruano porque capturan las características estructurales de la misma; todo lo contrario a los demás indicadores, que en mucho casos requieren más criterios, los cuales ya fueron mencionados en la metodología.

5. Conclusiones

El objetivo de la investigación fue conocer la realidad de la concentración bancaria en el Perú y comparar los indicadores, así mismo, sugerir los indicadores adecuados para estudiar la concentración bancaria.

Se ha comparado ocho indicadores y los resultados muestran, en primer lugar, que el HHI, ratio de concentración, y el CCI son los adecuados para conocer la concentración bancaria en el país, ya que cada uno de estos indicadores capturan las características estructurales de la industria y reflejan mejor la realidad del mercado. Sin embargo, se debe seleccionar el indicador de acuerdo al objetivo y alcance de estudio del investigador.

En segundo lugar, el sistema financiero peruano está altamente concentrado, tanto en créditos como en depósitos con tendencia creciente. Este hecho, indica que la distribución del poder económico de las empresas predominantes es mayor, aunque este último será regularizado por la nueva Ley que establece el Control Previo de Operaciones de Concentración Empresarial' (Ley N.º 31112), el cual tiene como objetivo fortalecer la libre competencia y elevar los estándares internacionales en la política económica del país; incrementando así la importancia del estudio.

Por último, la investigación conlleva a la necesidad de investigar las ventajas y desventajas de un mercado altamente concentrado en Perú, así mismo insta a continuar analizando los efectos de esta, como márgenes de las tasas de interés, poder de mercado, estabilidad-fragilidad, entre otros.

Tabla 1 - Estadística descriptiva de ingresos del año 2001 al 2021

	AÑO																			
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Media	2435374 .133	2485487 .067	2477272 .857	2492728 .214	3490730 .167	4331401 .455	4963729 .538	5893628 .667	6399842 .143	7378792 .643	9012501 .214	9520090	112441 16	120314 44	141284 07	1467557 3.69	1524282 5.75	1686542 6.75	190182 56.25	2031790 5.81
Mediana	923677	1143616	1255495	1239224	1626405 .5	1840780	1610089	1798304	2053572	2161661 .5	2656937 .5	2412718	2695343	3138245	3792147 .5	382145 0.5	3711368	3864950	4392133 .887	391925 0.74
Coef. de asimetría	1.55575 8842	1.74754 0467	1.96227 0877	1.74412 9804	1.60989 9713	1.33779 5222	1.67376 0316	1.79999 4224	1.80344 1168	1.83376 2191	1.78141 2963	1.9634 5036	1.87300 3378	2.02245 5077	1.97286 5743	1.94930 55	1.93774 5355	1.97668 2052	1.80151 2892	1.97669 7796
Mínimo	47,004 .00	24,630 .00	17,527 .00	7,967 .00	4,256 .00	44,839 .00	100,688 .00	125,231 .00	210,340 .00	235,96 0.00	320,215 .00	18,503 .00	287,040 .00	106,130 .00	129,702 .00	165,175 .00	187,758 .00	353,83 6.00	468,36 3.41	S/ 0.00
Máximo	9,530,86 5.00	10,540,20 1.00	11,302,12 5.00	10,632,64 7.00	13,424,23 0.00	14,549,22 3.00	21,011,37 8.00	28,133,97 7.00	29,897,25 7.00	34,678,30 1.00	41,640,04 1.00	48,721,24 0.00	56,074,52 8.00	65,809,05 7.00	75,621,78 2.00	77,995,48 4.00	80,864,33 4.00	91,008,6 17.00	94,218,7 69.52	112,142 ,201.20
Suma	36,530,6 12.00	37,282,3 06.00	34,681,8 20.00	34,898,1 95.00	41,888,7 62.00	47,645,4 16.00	64,528,4 84.00	88,404,4 30.00	89,597,7 90.00	103,303,0 97.00	126,175,0 17.00	142,801,3 50.00	168,661,7 40.00	192,503,1 04.00	226,054,5 12.00	234,809 ,179.00	243,885 ,212.00	269,846 ,828.00	285,273 ,843.81	325,086 ,492.93

Nota: La tabla muestra una estadística descriptiva con los datos cuantitativos de todos los ingresos; recopilados de la SBS (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP) durante cada periodo, permitiendo una mejor descripción y análisis de los mismos. Así mismo, la unidad monetaria está dada en Soles peruanos.

Fuente: Datos recuperados de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Referencias

- Abanto Rebolledo, P.A. y Soto Chávez, R., 2011. *Estructura Del Mercado De Créditos Y Tasas De Interés: Una Aproximación Al Segmento De Las Microfinanzas*. 2011. S.L.: S.N.
- Aldomy, R.F., Thim, C.K.O.K., Phuong Lan, N.T. Y Norhashim, M.B., 2020. *Bank Concentration And Financial Risk In Jordan*. *Montenegrin Journal Of Economics*, Vol. 16, No. 3, Pp. 31-44. Doi 10.14254/1800-5845/2020.16-3.3.
- Bcrp, 2020. *Banco Central De Reserva Del Perú: Glosario*. Bcrp. S.L.:
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. Y Levine, R., 2014. *Bank Concentration , Competition , And Crises : First Results*. *Journal Of Banking & Finance* •, No. May.
- Bikker, J.A. Y Groeneveld, J., 2014. *Competition And Concentration In The Eu Banking Industry*. *Credit And Capital Markets*, No. January 1998, Pp. 62-98.
- Bikker, J.A. Y Haaf, K., 2002. *Measures Of Competition And Concentration In The Banking Industry : A Review Of The Literature*. *Central Bank Of The Netherlands*, Pp. 1-46.
- Cañón, C., Cortés, E. Y Guerrero, R., 2020. *Bank Competition And The Price Of Credit : Evidence Using Mexican Loan-Level Data*. *Bank Competition And The Price Of Credit : Evidence Using Mexican Loan-Level Data*. . S.L.:
- Carranza, J.E., 2008. *Concentration Measures*. , Pp. 1-3. Doi 10.1057/978-1-349-95121-5.
- Comexperú, 2019. *El Crédito De Consumo Impulsó El Crecimiento Del Crédito En Agosto*.
- Congreso De La Republica Del Perú, 2011. *Ley General Del Sistema Financiero Y Del Sistema De Seguros Y Orgánica De La Superintendencia De Banca Y Seguro*. 2011. S.L.: S.N. Isbn 0887604111116.
- Cortez Cortez, G., 2014. *Competencia Monopolística Y Márgenes Bancarios En El Perú: 1995-2005*. *Pensamiento Crítico*, Vol. 8, No. 8, Pp. 115. Issn 1728-502x. Doi 10.15381/Pc.V8i0.9155.
- Demirgüç-Kunt, A. Y Levine, R., 2000. *Bank Concentration: Cross-Country Evidence*. . S.L.:
- Espino, F. Y Carrera, C., 2006. *Concentración Bancaria Y Margen De Las Tasas De Interés En Perú*. *Revista Estudios Económicos*. Perú:
- Galetić, F. Y Tena, O., 2018. *Measuring Concentration Of The Banking Market Of The Republic Of Croatia*. *Leibniz-Informationzentrum Wirtschaft Leibniz Information Centre For Economics*, Vol. 6th Intern, No. February 2019, Pp. 598-625.
- Ginevicius, R. Y Cirba, S., 2007. *Determining Market Concentration*. *Journal Of Business Economics And Management*, Vol. Viii, No. 1, Pp. 3-10.
- Ginevicius, R. Y Cirba, S., 2009. *Additive Measurement Of Market Concentration*. *Journal Of Business Economics And Management*, Vol. 10, No. 3, Pp. 191-198. Doi 10.3846/1611-1699.2009.10.191-198.
- Grossman, B. Y Villalobos, D., 2012. *Organización Industrial: Teoría Y Aplicaciones Al Caso Mexicano*. *Dirección*. Mexico: S.N. Isbn 9683697895.
- Gutiérrez, J.P.L., 2013. *Market Concentration And Market Stability Measures. An Application For Excel*. . S.L.: 12.
- Kahn, C., Pennacchi, G., Sopranzetti, B., Kahn, C., Pennacchi, G. Y Sopranzetti, B., 2005. *Bank Consolidation And The Dynamics Of Consumer Loan Interest Rates*. *Journal Of Business*, Vol. 78, No. 1, Pp. 99-134. Doi 190.236.207.147.
- Kayaue, T. Y Amusa, A., 2003. *Concentration In Botswana ' S Banking Sector*. *South African Journal Of Economic And Management Sciences*, Vol. 6, No. 4.
- Koutsomanoli-Filippaki, A. Y Staikouras, C.K., 2006. *Competition And Concentration In The New European Banking Landscape*. *European Financial Management*, Vol. 12, No. 3, Pp. 443-482. Doi 10.1111/J.1354-7798.2006.00327.X.
- Leon, F., 2015. *Measuring Competition In Banking : A Critical Review Of Methods*. . S.L.: 12.

- Levine, R., Demirgüç-Kunt, A. Y Thorsten, B., 2003. *Bank Concentration And Crises. National Bureau Of Economic Research. S.L.*
- Llosa M, R.R. Y Martín M, M.A., 2006. *Balance Del Sistema Bancario Peruano Para El Año 2006. , Pp. 28-36.*
- Martinez, M. Y Mody, A., 2004. *How Foreign Participation And Market Concentration Impact Bank Spreads: Evidence From Latin America. . S.L.*
- Mato, M.A.M., Domínguez, J.C., Perea, J.L., Saca, F. Y Sánchez, S., 2011. *La Concentración Bancaria Y Su Impacto En Los Mercados De Capitales De Los Países Emergentes. Anales De Estudios Económicos Y Empresariales, Vol. Xxi, Pp. 159-177.*
- Medina, F., 2001. *Consideraciones Sobre El Índice De Gini Para Medir La Concentracion Del Ingreso. S.L.: S.N. Isbn 9213217935.*
- Nafisab, M., Abdul Gbafar, I., Mubammad, J., Abdul Jalil, S. Y Mohd Noor, Z., 2015. *Market Concentration Of Malaysia's Islamic Banking Industry. Jurnal Ekonomi Malaysia, Vol. 49, No. 1, Pp. 3-14. Doi /10.17576/Jem-2015-4901-01 Market.*
- Nikita, C. Y Orrego, F., 2014. *Competencia De Intermediarios Financieros En Perú. . S.L.*
- Ortiz, Á., 2018. *Cultivos De Coca (Erythroxylum Coca) Y Medición De La Concentración Geográfica Por Regiones Productoras En El Perú, 2000-2015. Anales Científicos, Vol. 79, No. 1, Pp. 7-12. Doi Http://Dx.Doi.Org/10.21704/Ac.V79i1.1124.*
- Perera, S., Skully, M. Y Nguyen, M., 2013. *Market Concentration And Pricing Behaviour Of Sri Lankan Banks. South Asian Journal Of Global Business Research, Vol. 1, No. 1, Pp. 63-78. Doi 10.1108/20454451211205950.*
- Piedrabuena, B., 2013. *Competencia En El Mercado Bancario Del Crédito En Chile. . S.L.: 452.*
- Superintendencia De Bancos, S. Y A., 2020. *Tasa De Interes En El Perú A Nivel De America Latina: Rompiedo Mitos. Superintendencia De Bancos, Seguros Y Afp.*
- Superintendencia De Banca Seguros Y Afp, 2020. *Informe De Estabilidad Del Sistema Financiero. El Sistema Financiero. S.L.*
- Tabak, B.M., Rodrigo, P. Y Guerra, S., 2009. *Banking Concentration And The Price-Concentration Relationship : The Case Of Brazil. Int. J. Accounting And Finance, Vol. 1, No. September 2014. Doi 10.1504/Ijaf.2009.029147.*
- Ukav, I., 2017. *Market Structures And Concentration Measuring Techniques. Asian Journal Of Agricultural Extension, Economics & Sociology, No. January. Doi 10.9734/Ajaees/2017/36066.*
- Zurita, J., 2014. *Análisis De La Concentración y Competencia En El Sector Bancario. BBVA Research- Documento de Trabajo, Vol. 14, No. 23.*
-

Implicações da reputação de responsabilidade social corporativa no comprometimento organizacional: o papel mediador da satisfação no trabalho

AREA: 6
TIPO: Aplicação

AUTORES

Vagner Horz
Universidade
Regional de
Blumenau – FURB,
Brasil
vagnerhorz@gmail.
com

**Monique Couto
Accadrolli**
Universidade Federal
do Rio Grande –
FURG, Brasil
moniqueaccadrolli
81@gmail.com

**Anderson Betti
Frare**
Universidade Federal
de Santa Catarina –
UFSC, Brasil
anderson_betti_
frare@hotmail.com

**Ana Paula
Capuano da Cruz**
Universidade Federal
do Rio Grande –
FURG, Brasil
anapaulacapuano
cruz@gmail.com

1. Autor de contato:
Universidade Regional
de Blumenau, R. Antônio
da Veiga, 140 – Itoupava
Seca, CEP: 89030-903,
Blumenau - SC, Brasil.

Implicaciones de la reputación de responsabilidad social corporativa para el compromiso organizacional: el papel mediador de la satisfacción laboral
Implications of the corporate social responsibility reputation for organizational commitment: the mediating role of job satisfaction

O objetivo do estudo é analisar a influência da reputação de Responsabilidade Social Corporativa (RSC) no comprometimento organizacional, mediado pela satisfação no trabalho. A amostra resultante de survey contempla diretores e gestores de unidades de negócios de um dos maiores sistemas cooperativista de crédito brasileiro, e os dados são analisados por modelagem de equações estruturais. Os resultados sugerem uma mediação total da satisfação no trabalho entre a reputação de RSC e o comprometimento organizacional. Os achados contribuem para a literatura de reputação de RSC, satisfação no trabalho e comprometimento organizacional, além de fornecer insights para a prática organizacional.

The aim of the study is to analyze the influence of the reputation of Corporate Social Responsibility (CSR) on organizational commitment, mediated by job satisfaction. The sample resulting from the survey includes directors and managers of business units from one of the largest cooperative credit systems in Brazil, and the data are analyzed using structural equation modeling. The results suggest a full mediation of job satisfaction between CSR reputation and organizational commitment. The findings contribute to the literature on CSR reputation, job satisfaction and organizational commitment, in addition to providing insights into organizational practice.

El objetivo del estudio es analizar la influencia de la reputación de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en el compromiso organizacional, mediado por la satisfacción laboral. La muestra resultante de la encuesta incluye directores y gerentes de unidades de negocios de uno de los sistemas de crédito cooperativo más grandes de Brasil, y los datos se analizan utilizando modelos de ecuaciones estructurales. Los resultados sugieren una mediación total de la satisfacción laboral entre la reputación de RSC y el compromiso organizacional. Los hallazgos contribuyen a la literatura sobre reputación de RSC, satisfacción laboral y compromiso organizacional, además de brindar información sobre la práctica organizacional.

DOI
10.3232/GCG.2022.V16.N1.06

RECEBIDO
12.06.2021

ACETADO
01.09.2021

1. Introdução

As organizações estão cada vez mais engajadas em questões sustentáveis, na tentativa de buscar legitimação perante a sociedade e também de maximização do sucesso econômico (Schaltegger & Hörisch, 2017). Essa responsabilidade com aspectos de sustentabilidade contribui de forma benéfica para as organizações, ao passo de que são ressaltados seus valores e comprometimento com a sociedade de forma geral (Ajmal, Khan, Hussain & Helo, 2018). Consequentemente, a tendência é que a sociedade constitua e mantenha uma visão positiva sobre os comportamentos daquela organização (Bergman, Bergman & Berger, 2017).

Nessa perspectiva de engajamento organizacional para a sustentabilidade, surge o conceito de Responsabilidade Social Corporativa (RSC), que enfatiza o papel da gestão da organização em promover congruência nos objetivos organizacionais com as demandas sustentáveis advindas da sociedade (Bowen, 1953). Em virtude da pertinência do tema, diversas pesquisas se concentraram a explorar os efeitos do RSC em resultados a nível organizacional (Al-Hadi, Chatterjee, Yaftian, Taylor & Hasan, 2019; Naqvi, Shahzad, Rehman, Qureshi & Laique, 2021), enquanto apenas uma menor parcela investigou os efeitos da RSC ao nível individual, a exemplo dos atores organizacionais (Farooq & Salam, 2020; Nejati, Brown, Shafaei & Seet, 2020).

Ao nível individual, existem indícios de que a reputação de RSC percebida pelos funcionários pode estar associada a maior satisfação no trabalho (Asrar-ul-Haq, Kuchinke & Iqbal, 2017; Nejati et al., 2020), a qual permeia a sensação de realização, emoção, satisfatoriedade e gera um sentimento de que o trabalho valha a pena. Além disso, esse sentimento de satisfação no trabalho comumente promove maior comprometimento organizacional por parte do funcionário (Macintosh & Krush, 2014; Asrar-ul-Haq et al., 2017; Rajabi, Boles, Alejandro & Sarin, 2021), que consiste no compromisso e interesse do indivíduo com a sua organização (McGee & Ford, 1987).

Apesar das evidências de que a reputação de RSC percebida pelo funcionário fomenta a sua satisfação no trabalho (Nejati et al., 2020), e que essa satisfação incentive o comprometimento organizacional (Macintosh & Krush, 2014; Rajabi et al., 2021), os possíveis efeitos indiretos da reputação de RSC no comprometimento ainda não são claros. Apesar do estudo de Zambrano, Roldán e Florencio (2020) investigar uma perspectiva similar, novas evidências são necessárias, especialmente em novos contextos e cenários. Diante disso, o estudo objetiva analisar a influência da reputação de RSC no comprometimento organizacional, mediado pela satisfação no trabalho.

Para alcance do objetivo, o estudo aplicou uma survey com diretores e gestores de unidades de negócios de um dos maiores sistemas cooperativista de crédito brasileiro, e as hipóteses desenvolvidas são testadas por meio de modelagem de equações estruturais com estimação por mínimos quadrados parciais (PLS-SEM). O contexto de funcionários de um sistema cooperativo de crédito é relevante, pois repousa no fato das cooperativas serem orientadas por valores que condizem com demandas econômicas, sociais e inclusive ambientais (Simmons & Birchall, 2008), que constituem a base da RSC (Newman, Mia, Hofman & Jiuhoa 2016).

PALAVRAS-CHAVE

**Responsabilidade social corporativa;
Satisfação no trabalho;
Comprometimento organizacional.**

KEYWORDS

Corporate social responsibility;
Job satisfaction;
Organizational commitment.

PALABRAS CLAVE

Responsabilidad social corporativa;
Satisfacción laboral;
Compromiso organizacional.

CÓDIGO JEL
J28; M12; M14

O estudo pode oportunizar contribuições em dois âmbitos: teórico e da prática organizacional. Primeiramente, no viés teórico, são agregadas novas evidências para a discussão de efeitos da reputação de RSC ao nível individual, especificamente na satisfação no trabalho e no comprometimento organizacional. Pelo contexto de contribuições para a prática nas organizações, o estudo pode fornecer informações úteis a todos envolvidos no sistema cooperativista, desde dirigentes que promovam estratégias de RSC até aos funcionários que percebem a RSC e tem seus comportamentos na organização intensificados.

2. Revisão da Literatura e Hipóteses

2.1. Reputação de RSC e Satisfação no Trabalho

Howard Bowen pode ser considerado o “pai da RSC” (Carroll, 1999). Em seu livro, Bowen (1953) aborda aspectos das obrigações de empreendedores e gestores para tomada de decisão organizacional, coerente aos objetivos e valores sociais que são ensejados pela sociedade. Nesta linha, a percepção de RSC corresponde ao modo de que o funcionário percebe as atitudes socialmente responsáveis da organização em que atua (Du, Bhattacharya & Sem, 2015; Nejati et al., 2020).

A RSC perpetua políticas e práticas atribuídos a fatores econômicos, sociais, ambientais, que potencialmente refletem no desenvolvimento do capital humano (Newman et al., 2016). As iniciativas de RSC colaboram para que as organizações diminuam os custos, impactos ambientais e promovem motivação, envolvimento e satisfação no trabalho junto aos seus colaboradores (Turker, 2009). Nesta linha, as práticas de RSC percebidas pelos colaboradores podem fomentar comportamentos positivos nestes (Lee, 2020), como apoiar a satisfação no trabalho, no sentido que estes percebam que o trabalho valha e pena e proporcione realização pessoal (Locke, 1969).

Penha, Rebouça, Sá de Abreu e Parente (2017) verificaram as políticas de RSC se relacionam com a satisfação no trabalho, salientando influência das políticas RSC desempenho organizacional. Na pesquisa de Boadi, Bosompem, Opata e Boadi (2020) evidenciou-se que a percepção dos funcionários sobre a RSC se relaciona indiretamente com a satisfação e qualidade no trabalho. Story e Castanheira (2019) identificaram que a percepções de RSC estão relacionadas ao melhor desempenho por meio da satisfação no trabalho.

Khaskheli et al. (2020) mostraram que percepção de RSC dos funcionários efeito positivos e significativos com comprometimento afetivo e satisfação no trabalho. Entretanto, são diversos elementos contextuais que podem interferir na percepção de RSC pelos indivíduos (Pereira, Santos, Sallaberry & Monteiro, 2020), o que torna relevante considerar um novo cenário, como uma amostra de funcionários de um sistema cooperativo, de um país com economia emergente. Com base no exposto, estipula-se que:

H1_()*: A reputação de RSC está associada direta e positivamente com a satisfação no trabalho.

2.2. Satisfação no Trabalho e Comprometimento Organizacional

A satisfação no trabalho é um determinante fundamental do comportamento dos funcionários, ao contribuir para dedicação e compromisso junto organização (Ćulibrk, Delić, Mitrović & Ćulibrk, 2018). Nesse sentido, o comprometimento organizacional mostra-se como a dedicação à organização em seguimento dos valores pessoais e organizacionais, manifestado a intenção do colaborador em permanecer e empreender esforços em prol da organização (Mowday, Steers & Porter, 1979).

A satisfação no trabalho se torna pontual para que os colaboradores tenham satisfação e dedicação em suas atividades na organização, impactando positivamente no desempenho destes e da organização. Além disso, aspectos como a satisfação no trabalho contribuem para retenção de colaboradores e para ampliação do comprometimento e identificação com a organização (Nguyen & Tu, 2020).

Macintosh e Krush (2014) fornecem evidências de que a satisfação no trabalho de vendedores promove o comprometimento no trabalho dos mesmos. Valaei e Rezaei (2016) analisaram associação entre facetas da satisfação no trabalho e comprometimento organizacional (normativo, afetivo e de continuidade), em que os resultados demonstram que várias facetas da satisfação no trabalho estão associadas com as formas de compromisso organizacional e a satisfação no trabalho. Ainda, Rajabi et al. (2021) também encontraram uma relação positiva entre a satisfação no trabalho e o comprometimento organizacional. Deste modo, a expectativa é que tal hipótese se confirme, inclusive para funcionários no contexto cooperativista. Assim, propõe-se que:

H2_()*: A satisfação no trabalho está associada direta e positivamente com o comprometimento organizacional.

2.3. Reputação de RSC, Satisfação no Trabalho e Comprometimento Organizacional

Diversos estudos pontuam o papel da satisfação no trabalho como variável mediadora em relações em áreas similares ao presente estudo. Por exemplo, pesquisas prévias consideram a satisfação no trabalho como interveniente entre treinamento e comprometimento (Ocen, Francis & Angundaru, 2017), entre espiritualidade no local de trabalho e comportamentos antiéticos (Zhang, 2020), e entre a justiça procedimental e participação orçamentária com o desempenho gerencial (Monteiro, Rengel, Lunkes & Lavarda, 2021).

Bashir, Hassan e Cheema (2012) percebera que a RSC tem um efeito positivo em relação a atitude dos funcionários com a organização, o que leva a um melhor nível de satisfação no trabalho. Souza e Laros (2010) indicaram que as ações de RSC em saúde, gestão, educação e ações sociais desempenham significativa influência no nível de satisfação no trabalho.

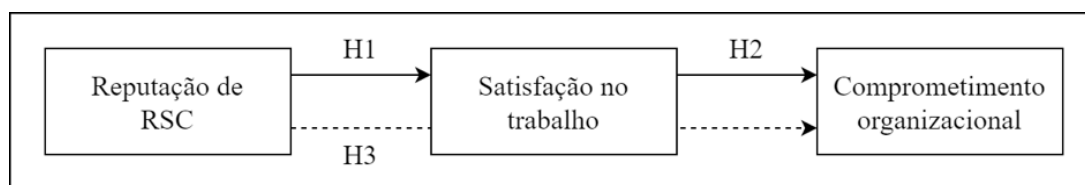
Postula-se que a satisfação no trabalho também possa ser uma variável interveniente na relação da reputação de RSC percebida e comprometimento organizacional, para a amostra de funcionários de um sistema cooperativista. Apesar dos efeitos da reputação de RSC serem menos claros sobre os indivíduos do a nível organizacional (Aguinis & Glavas, 2012), as evidências apontam que empresas socialmente responsáveis fomentam a satisfação no trabalho dos funcionários (Nejati et al., 2020). Nesta linha, indícios demonstram que a satisfação no trabalho estimula o comprometimento organizacional dos funcionários (Rajabi et al., 2021). Além disso, existem evidências de efeito indireto

da RSC no comprometimento, via algumas facetas da satisfação no trabalho (Zambrano et al., 2020). Deste modo, propõe-se que:

H3_(*): A satisfação no trabalho medeia a relação entre a reputação de RSC e o comprometimento organizacional.

Com base na revisão da literatura e hipóteses desenvolvidas, elaborou-se o modelo conceitual da pesquisa (Figura 1).

Figura 1 - Modelo conceitual



Fonte: Elaboração própria.

3. Método

3.1. População e Amostra

O cooperativismo de crédito brasileiro compreende aproximadamente 12 milhões de cooperados, e cerca de 80 mil colaboradores diretos, conforme dados de 31 de dezembro de 2020 (Organização das Cooperativas Brasileiras, 2020). Diante disso, o contexto da pesquisa envolve um dos maiores sistemas cooperativistas de crédito do Brasil, que contempla mais de 5 milhões dos cooperados. Além disso, o sistema cooperativista em questão está presente nas mais diversas regiões do país, com mais de 2 mil agências. Por motivos de anonimato, maiores detalhes não são dispostos.

Especificamente, a população consiste em 1.219 gerentes ou diretores, de diversas unidades de negócios, os quais estavam com conta ativa no *LinkedIn*. Contudo, ressalta-se que podem existir potenciais respondentes que não possuíam conta na rede social. Apesar disso, essa forma de coleta de dados pode ser comumente encontrada na literatura afim (Frare & Beuren, 2020; Monteiro et al., 2021). Para cada um fez-se o envio de um convite, e aos que aceitaram, o envio de uma carta de apresentação e o *link* para acesso ao questionário digital. O recorte temporal abrange novembro (2020) e janeiro (2021), resultando em uma amostra de 115 respondentes. Finalmente, similar a estudos anteriores (Crespo, Curado, Oliveira & Muñoz-Pascual, 2021; Frare & Beuren, 2021), o estudo reconhece contemplar uma amostra não probabilística e por julgamento, o que exige cautela nas generalizações dos dados.

Em relação ao perfil, percebe-se uma média de 36 anos (mediana de 35), maioria do gênero masculino (66) e maioria com nível de escolaridade em pós-graduação, MBA ou mestrado (89). Para acessar o viés de não resposta, utiliza-se como *proxy* a comparação da média dos itens entre os 10 primeiros e 10 últimos respondentes, ao assumir que os últimos respondentes são os mais próximos aos não respondentes (Armstrong & Overton, 1977; Frare & Beuren, 2020). O menor valor p encontrado foi de 0,307, evidenciando não existir esse problema.

3.2. Instrumento da Pesquisa

O instrumento da pesquisa, contemplando os construtos e respectivos itens, foram integralmente extraídos da literatura pregressa (Tabela 1). Todos itens foram captados em escala de concordância do tipo *Likert* de 7 pontos, em que o menor ponto (1) representa discordância total e o maior ponto (7) representa concordância total.

Tabela 1 - Construtos e itens

Construtos	Itens	Autores
Reputação de RSC (variável independente)	1. Minha organização é socialmente responsável	Du et al. (2015) e Nejati et al. (2020)
	2. Minha organização investiu recursos substanciais em várias iniciativas sociais	
	3. Minha organização está muito comprometida com suas iniciativas sociais	
Satisfação no trabalho (variável mediadora)	4. Isso me dá uma sensação de realização	Macintosh e Krush (2014)
	5. É emocionante	
	6. É satisfatório	
	7. Vale a pena	
Comprometimento organizacional (variável dependente)	8. Sinto-me 'parte da família' nesta organização	Rajabi et al. (2021)
	9. Gosto de discutir sobre minha organização com pessoas que não fazem parte da organização	
	10. Eu ficaria muito feliz em passar o resto da minha carreira nesta organização	

Fonte: Elaboração própria, com base na literatura citada.

3.3. Técnica para Análise dos Dados

O estudo aplica a PLS-SEM, que consiste em uma técnica não paramétrica, baseada em variância, que possui considerável adequabilidade perante amostras menores, assim como possui robustez diante do não atendimento da normalidade multivariada de dados (Hair Jr., Hult, Ringle & Sarstedt, 2017). Estudos afins em contextos de gestão e sustentabilidade demonstram aceitabilidade da PLS-SEM (Farooq & Salam, 2020; Pereira et al., 2020; Rosa, Lunkes, Mendes & Monteiro, 2020). Para atestar o poder da amostra em relação à modelagem proposta, utiliza-se o *software* G*Power 3.1 em que as condições atuais superam o uso do poder de 80% e são adequadas (Hair Jr. et al., 2017).

4. Análise dos Dados

4.1. Modelo de Medição

Para avaliar o modelo de medição (Tabela 2), considera-se a confiabilidade dos itens (cargas fatoriais), confiabilidade da consistência interna, pelo alfa de cronbach (α), rho_A (ρ_A) e confiabilidade composta (CR), a validade convergente, pela variância média extraída (AVE), e a validade discriminante, pelos critérios de Fornell-Larcker e *heterotrait-monotrait ratio* (HTMT).

Tabela 2 - Modelo de mensuração

Variáveis	Cargas fatoriais	Fiabilidade e validez				Fornell-Larcker			HTMT	
		α	ρ_A	CR	AVE	1	2	3	1	2
1. CO	[0,640; 0,870]	0,718	0,782	0,837	0,635	0,797				
2. RSC	[0,921; 0,969]	0,947	0,948	0,966	0,905	0,569	0,951		0,644	
3. ST	[0,920; 0,944]	0,951	0,952	0,965	0,873	0,758	0,619	0,934	0,873	0,652

Nota 1: CO = comprometimento organizacional; RSC = reputação de RSC; ST = satisfação no trabalho.

Nota 2: Os valores em negrito na diagonal representam a raiz quadrada da AVE.

Fonte: Elaboração própria.

Na etapa da análise fatorial confirmatória, percebe-se que todas cargas fatoriais são superiores a 0,60. Todos parâmetros para acessar a consistência interna (α , ρ_A e CR) são maiores de 0,70. Valores de AVE superiores a 0,50 indicam pela validade convergente. No contexto da validade discriminante, o critério de Fornell-Larcker apresenta-se satisfatoriamente ($\sqrt{AVE} >$ correlações entre construtos), além de que os valores de HTMT são inferiores a 0,90. Com base no exposto, o modelo de medição parece ser adequado (Hair Jr. et al., 2017).

4.2. Modelo Estrutural

A segunda etapa permeia a análise do modelo estrutural (Tabela 3). Para além do procedimento realizado pelo algoritmo PLS, o cálculo do intervalo de confiança (95%), foi parametrizado pelo método de bootstrap corrigido e acelerado e 5 mil reamostragens.

Tabela 3 - Modelo estrutural

Relação	H	Beta (β)	Valor t	Valor p	Intervalo de confiança		R ²	Q ²
					2,5%	97,5%		
RSC → ST	H1	0,619	7,579	0,000**	0,439	0,759	0,377	0,322
ST → CO	H2	0,658	6,992	0,000**	0,451	0,828	0,583	0,377
RSC → CO	-	0,162	1,377	0,168	-0,080	0,374		
RSC → ST → CO	H3	0,407	4,870	0,000**	0,260	0,587		

Nota 1: CO = comprometimento organizacional; RSC = reputação de RSC; ST = satisfação no trabalho.

Nota 2: *p < 0,05; **p < 0,01.

Fonte: Elaboração própria.

As três hipóteses delineadas são estatisticamente significantes e assim podem ser suportadas. Uma vez que a relação direta da reputação de RSC e comprometimento organizacional não é significativa e o efeito indireto específico (H3) sim, assume-se que exista uma mediação total (Hair Jr. et al., 2017), por meio da satisfação no trabalho. O coeficiente de determinação (R²) apresenta de pequena (0,25) a média (0,50) variância explicada para a satisfação no trabalho, e de média (0,50) a grande (0,75) para variância explicada para o comprometimento organizacional (Hair Jr. et al., 2017). Por sua vez, o valor de Stone-Geisser (Q²) aponta de média (0,25) a grande (0,50) acurácia preditiva pela satisfação no trabalho e pelo comprometimento organizacional (Hair Jr. et al., 2017). O maior fator de inflação da variância (VIF) é 1,620, o que é adequado (< 3,00) e afirma ausência de multicolinearidade (Hair Jr. et al., 2017).

4.3. Teste de Robustez

Para verificar a estabilidade dos resultados das relações, o estudo emprega uma análise por subgrupos (Tabela 4), mediante a segregação de grupos das variáveis demográficas (Frare & Beuren, 2020; Monteiro et al., 2021). Assim, considera-se o nível de escolaridade (graduação e graduação em andamento vs. pós-graduação, MBA e mestrado), gênero (masculino vs. feminino) e idade (≤ 35 anos vs. > 35 anos). Em específico ao corte da idade, o mesmo foi efetuado pela mediana, no intento de segregar os subgrupos mais jovens e mais velhos dentro da própria amostra.

Tabela 4 - Análise por subgrupos

Relação	Nível de escolaridade		Gênero		Idade	
	Graduação (n=26)	Pós-graduação (n=89)	Masculino (n=66)	Feminino (n=49)	≤35 anos (n=62)	>35 anos (n=53)
RSC → ST	0,561 (3,508)**	0,650 (7,475)**	0,622 (6,551)**	0,612 (3,811)**	0,692 (7,899)**	0,341 (3,826)**
ST → CO	0,728 (3,273)**	0,673 (6,330)**	0,619 (4,081)**	0,744 (5,764)**	0,516 (3,885)**	0,758 (7,585)**
RSC → CO	-0,122 (0,373)	0,191 (1,435)	0,197 (1,018)	0,098 (0,570)	0,336 (2,256)*	0,003 (0,023)
RSC → ST → CO	0,409 (2,050)*	0,437 (4,352)**	0,385 (3,279)**	0,456 (3,278)**	0,357 (3,059)**	0,259 (3,641)**

Nota 1: CO = comprometimento organizacional; RSC = reputação de RSC; ST = satisfação no trabalho
 Nota 2: Na linha superior apresenta-se os coeficientes beta (β), e abaixo, entre parênteses, os valores de t.
 Nota 3: *p < 0,05; **p < 0,01.
 Fonte: Elaboração própria.

A análise de caminhos pelos subgrupos da amostra revela que independente da escolaridade (graduação ou pós-graduação) ou gênero (masculino ou feminino), as relações se mantêm estáveis com o modelo completo. Para os subgrupos da idade, percebe-se que os que possuem mais de 35 anos também apresentam o comportamento dos demais subgrupos e da amostra completa. Entretanto, para o grupo de até 35 anos, uma única relação se apresenta de forma distinta. A relação direta da percepção de RSC e comprometimento organizacional é significativa, o que implica que ambas relações (direta e indireta, via satisfação no trabalho) são significantes, e logo tem-se uma mediação parcial complementar (Hair Jr. et al., 2017). Isso implica dizer que para os mais jovens da amostra, além da percepção

da reputação de RSC se associar positivamente com a sua satisfação no trabalho, também contribui diretamente para estimular o comprometimento organizacional.

4.4. Discussão dos Resultados

A H1 indica que a reputação de RSC se associa positivamente com a satisfação no trabalho ($\beta=0,619$; $p<0,01$), o que demonstra que as práticas de RSC notadas pelos colaboradores contribuem para propiciar maior satisfação no trabalho (Story & Castanheira, 2019; Lee, 2020). Os resultados sugerem que a percepção de RSC é benéfica e evidencia que organizações socialmente responsáveis potencializam a satisfação no trabalho e valorização do trabalho dos colaboradores (Nejati et al., 2020; Pereira et al., 2020). Assim, a percepção das práticas RSC contribui para engajamento dos colaboradores em atividades desenvolvimento social, econômico e sustentável nas ações da cooperativa de crédito (Santa Cruz, Alcívar, Mero & Hidalgo-Fernández, 2020).

Evidencia-se que as organizações que promovem treinamentos e desenvolvimento para reforçar ações de RSC e torna um fator coerente a garantir o comprometimento e o envolvimento dos colaboradores nas atividades desenvolvidas pela cooperativa de crédito (Santa Cruz et al., 2020). As práticas de RSC nas organizações tornam formas de atrair novos colaboradores, que os funcionários tenham orgulho em fazer parte da organização e promova identificação organizacional (Bouraoui, Bensemmane, Ohana & Russo, 2019).

A H2 sugere que a satisfação no trabalho se associa positivamente com o comprometimento organizacional ($\beta=0,658$; $p<0,01$), constatando que a satisfação no trabalho dos colaboradores contribui na dedicação em suas atividades com a organização, o que possivelmente reflete no desempenho dos mesmos e conseqüentemente da organização (Ćulibrk et al., 2018; Nguyen & Tu, 2020).

Os resultados corroboram Macintosh e Krush (2014), Zambrano et al. (2020) e Rajabi et al. (2021), em que foram evidenciadas associações positivas entre satisfação no trabalho e comprometimento organizacional. Diante disso, a organização pode promover ações que geram satisfação, o que reflete benéficamente no comprometimento organizacional dos colaboradores, ao passo que estes manifestam a intenção de permanecer e empreender dedicação nas atividades empenhadas e nas práticas proposta pela organização (Valaei & Rezaei, 2016; Nejati et al., 2020; Pereira et al., 2020).

A H3 foi aceita ($\beta=0,407$; $p<0,01$) e propõe que a satisfação no trabalho medeia a relação entre a reputação de RSC e o comprometimento organizacional. Percebe-se que satisfação no trabalho figura como uma relevante variável facilitadora, o que corrobora achados de estudos prévios com relações afins (Ocen et al., 2017; Zhang, 2020; Monteiro et al., 2021). Deste modo, são agregadas evidências para a relação (indireta) da reputação de RSC e comprometimento organizacional que não eram tão claras na literatura (Aguinis & Glavas, 2012). Isso está alinhado com Lee (2020), em que a RSC percebida pelos colaboradores pode estimular comportamentos positivos nestes, especialmente na satisfação no trabalho, o que desemboca indiretamente no comprometimento.

Este achado está amparado em Bashir et al. (2012) e Souza e Laros (2010), que se percebe os reflexos positivos da RSC em comportamentos dos funcionários, e leva a promoção de congruência com os objetivos organizacionais. Essa percepção da RSC instiga especificamente a satisfação do funcionário em trabalhar em determinada organização, o que reflete indiretamente na forma em que este compromete-se.

.....

5. Considerações Finais

O estudo objetivou analisar o papel mediador da satisfação no trabalho na relação da reputação de RSC e comprometimento organizacional, para uma amostra de 115 diretores e gestores de um dos maiores sistemas cooperativista de crédito brasileiro. Os achados permitem concluir que a satisfação no trabalho promove mediação total entre a reputação de RSC e o comprometimento organizacional. As relações se mantêm estáveis entre os níveis de escolaridade e gênero, e para o grupo com maior idade. Entretanto, para o grupo mais jovem, a mediação é parcial, ou seja, existe efeito direto da reputação de RSC e comprometimento organizacional. Em linhas gerais, os achados suportam a conclusão do papel exercido pela satisfação no trabalho, ao promover o elo entre a percepção de RSC e o comprometimento do indivíduo na organização.

Os achados do estudo representam contribuições para as áreas investigadas. Primeiramente, são fornecidas novas evidências para a parcela da literatura que explora os efeitos da RSC no nível dos indivíduos atuantes nas organizações (Farooq & Salam, 2020; Nejati et al., 2020). Segundo, promove-se a discussão conjunta de reputação de RSC, satisfação no trabalho e comprometimento organizacional, agregando novos resultados ao estudo de Zambrano et al. (2020), especialmente ao contemplar a perspectiva de funcionários de um sistema cooperativista de crédito.

O estudo implica para a prática organizacional, ao possibilitar discussões e insights para funcionários de organizações, em especial, para os envolvidos em sistema cooperativistas de crédito. Além disso, os achados podem ser relevantes para a organização como um todo, ao compreender os reflexos da sua reputação de RSC em comportamentos individuais, especialmente na satisfação no trabalho e comprometimento organizacional dos diretores e gestores de suas unidades de negócios. Percebe-se que o esforço empregado pelo sistema cooperativista em manter uma RSC, e quando percebido pelo funcionário, esboça beneficentemente em atitudes positivas desses, seja ao ampliar a satisfação, e posteriormente elevar o comprometimento na organização.

Limitações podem ser reconhecidas nesta investigação. Primeiro, a generalização dos achados para outros contextos é limitada, pois compreende funcionários de um único sistema cooperativista, do ramo de crédito, e inserida no cenário brasileiro. Além disso, o fato da amostra não ser probabilística exige cautela. Deste modo, um caminho oportuno naturalmente seria considerar novas amostras, que porventura sejam probabilísticas. A reputação de RSC foi mensurada em construto de única ordem, e logo, novos estudos poderiam considerar as dimensões (econômica, social e ambiental) de forma isolada, quanto ao reflexo na satisfação e comprometimento. O estudo apresenta um corte transversal nos dados, o que limita qualquer discussão de causalidade, e que abre oportunidades para que novas pesquisas contemplem novas perspectivas, como dados longitudinais.

Referências

- Aguinis, H.; Glavas, A. (2012), "What we know and don't know about corporate social responsibility: A review and research agenda", *Journal of Management*, Vol. 38, Num. 4, pp. 932-968. doi:10.1177/0149206311436079
- Ajmal, M.M.; Khan, M.; Hussain, M.; Helo, P. (2018), "Conceptualizing and incorporating social sustainability in the business world", *International Journal of Sustainable Development and World Ecology*, Vol. 25, Num. 4, pp. 327-339. doi:10.1080/13504509.2017.1408714
- Al-Hadi, A.; Chatterjee, B.; Yafitian, A.; Taylor, G.; Hasan, M.M. (2019), "Corporate social responsibility performance, financial distress and firm life cycle: evidence from Australia", *Accounting and Finance*, Vol. 59, Num. 2, pp. 961-989. doi:10.1111/acf.12277
- Asrar-ul-Haq, M.; Kuchinke, K.P.; Iqbal, A. (2017), "The relationship between corporate social responsibility, job satisfaction, and organizational commitment: Case of Pakistani higher education", *Journal of Cleaner Production*, Vol. 142, pp. 2352-2363. doi:10.1016/j.jclepro.2016.11.040
- Armstrong, J.S.; Overton, T.S. (1977), "Estimating nonresponse bias in mail surveys", *Journal of Marketing Research*, Vol. 14, Num. 3, pp. 396-402. doi:10.1177/002224377701400320
- Bashir, R.; Hassan, A.; Cheema, F.A. (2012), "Impact of corporate social responsibility activities over the employees of the organization: an exploratory study", *Journal of Management and Social Sciences*, Vol. 8, Num. 2, pp. 11-21.
- Bergman, M.M.; Bergman, Z.; Berger, L. (2017), "An empirical exploration, typology, and definition of corporate sustainability", *Sustainability*, Vol. 9, No. 5, pp. 1-13. doi:10.3390/su9050753
- Boadi, E.A.; He, Z. Bosompem, J.; Opat, C. N.; Boadi, E.K. (2020), "Employees' perception of corporate social responsibility (CSR) and its effects on internal outcomes", *The Service Industries Journal*, Vol.40, Num. 9, pp. 611-632. doi:10.1080/02642069.2019.1606906
- Bouraoui, K.; Bensemmane, S.; Ohana, M.; Russo, M. (2019), "Corporate social responsibility and employees' affective commitment: A multiple mediation model", *Management Decision*, Vol. 57 No. 1, pp. 152-167. doi:10.1108/MD-10-2017-1015
- Bowen, H. (1953), "Social Responsibilities of the Businessman", New York, Harper.
- Carroll, A.B. (1999), "Corporate social responsibility: Evolution of a definitional construct", *Business and Society*, Vol. 38, Num. 3, pp. 268-295. doi:10.1177/000765039903800303
- Crespo, N.F.; Curado, C.; Oliveira, M.; Muñoz-Pascual, L. (2021), "Entrepreneurial capital leveraging innovation in micro firms: A mixed-methods perspective", *Journal of Business Research*, Vol. 123, pp. 333-342. doi:10.1016/j.jbusres.2020.10.001
- Ćulibrk, J.; Delić, M.; Mitrović, S.; Ćulibrk, D. (2018), "Job satisfaction, organizational commitment and job involvement: The mediating role of job involvement", *Frontiers in psychology*, Vol. 9, pp. 1-12. doi:10.3389/fpsyg.2018.00132
- Du, S.; Bhattacharya, C.B.; Sen, S. (2015), "Corporate social responsibility, multi-faceted job-products, and employee outcomes", *Journal of Business Ethics*, Vol. 131, Num. 2, pp. 319-335. doi:10.1007/s10551-014-2286-5
- Farooq, M.S.; Salam, M. (2020), "Nexus between CSR and DSIW: a PLS-SEM approach", *International Journal of Hospitality Management*, Vol. 86, pp. 1-21. doi:10.1016/j.ijhm.2019.102437
- Frare, A.B.; Beuren, I.M. (2020), "Effects of information on job insecurity and work engagement in times of pandemic", *RAE-Revista de Administração de Empresas*, Vol. 60, Num. 6, pp. 400-412. doi:10.1590/s0034-759020200604
- Frare, A.B.; Beuren, I.M. (2021), "Job autonomy, unscripted agility and ambidextrous innovation: analysis of Brazilian startups in times of the Covid-19 pandemic", *REGE. Revista de Gestão*. Vol. 28 Num. 3, pp. 263-278. doi:10.1108/REGE-01-2021-0005

Khaskbeli, A.; Jiang, Y.; Raza, S.A.; Qureshi, M.A.; Khan, K.A.; Salam, J. (2020), "Do CSR activities increase organizational citizenship behavior among employees? Mediating role of affective commitment and job satisfaction", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Vol. 27, Num. 6, pp. 2941-2955. doi:10.1002/csr.2013

Hair, Jr. J.F.; Hult, G.T.M.; Ringle, C.M.; Sarstedt, M. (2017), *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*, Sage, Thousand Oaks, CA.

Lee, Y. (2020), "Toward a communality with employees: The role of CSR types and internal reputation", *Corporate Reputation Review*, Vol. 23, Num. 1, pp. 13-23. doi:10.1057/s41299-019-00069-x

Locke, E.A. (1969), "What is job satisfaction?", *Organizational Behavior and Human Performance*, Vol. 4, Num. 4, pp. 309-336. doi:10.1016/0030-5073(69)90013-0

Macintosh, G.; Krush, M. (2014), "Examining the link between salesperson networking behaviors, job satisfaction, and organizational commitment: Does gender matter?", *Journal of Business Research*, Vol. 67, Num. 12, pp. 2628-2635. doi:10.1016/j.jbusres.2014.03.022

McGee, G.W.; Ford, R.C. (1987), "Two (or more?) dimensions of organizational commitment: Reexamination of the affective and continuance commitment scales", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 72, Num. 4, pp. 638-641. doi:10.1037/0021-9010.72.4.638

Monteiro, J.J.; Rengel, R.; Lunkes, R.J.; Lavarda, C.E.F. (2021), "Efeito da participação orçamentária no desempenho gerencial mediado pela satisfação no trabalho e justiça procedimental", *Advances in Scientific and Applied Accounting*, Vol. 13, Num. 3, pp. 206-226. doi:10.14392/asaa.2020130311

Mowday, R.; Steers, R.; Porter, L. (1979), "The Measurement of Organizational Commitment". *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 14, Num. 2, pp. 224-247. doi:10.1016/0001-8791(79)90072-1

Naqvi, S.K.; Shabzad, F.; Rehman, I.U.; Qureshi, F.; Laique, U. (2021), "Corporate social responsibility performance and information asymmetry: The moderating role of analyst coverage", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. Ahead of print. doi:10.1002/csr.2114

Nejati, M.; Brown, M.E.; Shafaei, A.; Seet, P.S. (2020), "Employees' perceptions of corporate social responsibility and ethical leadership: are they uniquely related to turnover intention?", *Social Responsibility Journal*, Vol. 17, Num. 2, pp. 181-197. doi:10.1108/SRJ-08-2019-0276

Newman, A.; Miao, Q.; Hofman, P.S.; Jiuhua, C. (2016), "The impact of socially responsible human resource management on employees' organizational citizenship behavior: the mediating role of organizational identification", *The International Journal of Human Resource Management*, Vol. 27, Num. 4, pp. 440-455. doi:10.1080/09585192.2015.1042895

Nguyen, T.H.; Tu, V.B. (2020), "Social responsibility, organizational commitment, and organizational performance: Food processing enterprises in the Mekong River Delta", *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, Vol. 7, Num. 2, pp. 309-316. doi:10.13106/jafeb.2020.vol7.no2.309

Ocen, E.; Francis, K.; Angundaru, G. (2017), "The role of training in building employee commitment: the mediating effect of job satisfaction", *European Journal of Training and Development*, Vol. 41, Num. 9, pp. 742-757. doi:10.1108/EJTD-11-2016-0084

Organização das Cooperativas Brasileiras – OCB. (2020), "Anuário do Cooperativismo Brasileiro", disponível em: <https://www.confabras.coop.br/panorama-do-cooperativismo/#brasil>

Penha, E.D.D.S.; Rebouças, S.M.D.P.; Sa de Abreu, M.C.; Parente, T.C. (2017), "Percepção de responsabilidade social e satisfação no trabalho: um estudo em empresas brasileiras", *REGE. Revista de Gestão*, Vol. 23, Num. 4, pp. 306-315. doi:10.1016/j.rege.2016.09.006

Pereira, P.H.S.M.; Santos, E.A.; Sallaberry, J.D.; Monteiro, J.J. (2020), "Orientação à responsabilidade social corporativa: um estudo sobre fatores influenciadores", *GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, Vol. 14, Num. 3, pp. 78-93. doi:10.3232/GCG.2020.V14.N3.04

Rajabi, R.; Boles, J.; Alejandro, T.G.B.; Sarin, S. (2021), "Revisiting and replicating the dominant logic on salesperson job satisfaction, organizational commitment, and turnover", *Journal of Business Research*, Vol. 126, pp. 524-532. doi:10.1016/j.jbusres.2019.10.067

Rosa, F.S.; Lunkes, R.J.; Mendes, A.A.C.; Monteiro, J.J. (2020), "Efeito dos investimentos, globalização e condição econômica no desperdício de alimentos", *GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, Vol. 14, Num. 3, pp. 94-109. doi:10.3232/GCG.2020.V14.N3.05

Santa Cruz, F.G.; Alcívar, I.L.; Mero, N.M.; Hidalgo-Fernández, A. (2020), "Analysis of the dimensions of corporate social responsibility: study applied to co-operativism in Ecuador", *Social Indicators Research*, Vol. 148, Num. 2, pp. 517-534. doi:10.1007/s11205-019-02213-w

Simmons, R.; Birchall, J. (2008), "The role of co-operatives in poverty reduction: Network perspectives. *The Journal of Socio-Economics*", Vol. 37, Num. 6, pp. 2131-2140. doi:10.1016/j.socec.2008.04.016

Schaltegger, S.; Hörisch, J. (2017), "In search of the dominant rationale in sustainability management: legitimacy-or profit-seeking?", *Journal of Business Ethics*, Vol. 145, Num. 2, pp. 259-276. doi:10.1007/s10551-015-2854-3

Souza, M.M.; Laros, J.A. (2010), "Satisfação no trabalho e responsabilidade social empresarial: uma análise multinível", *Revista Psicologia: Organizações e Trabalho*, Vol. 10, Num. 2, pp. 21-37.

Story, J.S.; Castanheira, F. (2019), "Corporate social responsibility and employee performance: Mediation role of job satisfaction and affective commitment", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Vol. 26, Num. 6, pp. 1361-1370. doi:10.1002/csr.1752.

Turker, D. (2009), "How Corporate Social Responsibility Influences Organizational Commitment", *Journal of Business Ethics*, Vol. 89, pp. 189-204. doi:10.1007/s10551-008-9993-8

Valaei, N.; Rezaei, S. (2016), "Job satisfaction and organizational commitment: An empirical investigation among ICT-SMEs", *Management Research Review*, Vol. 39, Num. 12, pp. 1663-1694. doi:10.1108/MRR-09-2015-0216

Zambrano, H.Y.L.; Roldán, L.S.; Florencio, B.P. (2020), "Corporate social responsibility, facets of employee job satisfaction and commitment: the case in Ecuador", *The TQM Journal*, Vol. 32, Num. 2, pp. 521-543. doi:10.1108/TQM-01-2020-0011

Zhang, S. (2020), "Workplace spirituality and unethical pro-organizational behavior: The mediating effect of job satisfaction", *Journal of Business Ethics*, Vol. 161, Num. 3, pp. 687-705. doi:10.1007/s10551-018-3966-3

Notas

Agradecimento: A presente pesquisa foi realizada com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001 e do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico - Brasil (CNPq) - Código de Financiamento 001.