



**Pontificia Universidad
Católica del Ecuador**

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE MANABÍ
CARRERA DE DERECHO

TRABAJO DE TITULACIÓN

**AFECTACIÓN AL PRINCIPIO DE IGUALDAD MATERIAL EN
EL ACCESO A CUPOS DE EXPORTACIÓN POR PARTE DE LOS
MICROEMPRESARIOS EN EL ECUADOR**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
DERECHO, PARTICIPACIÓN, GOBERNANZA, REGÍMENES POLÍTICOS E
INSTITUCIONALIDAD

SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN
FUNDAMENTOS Y PRINCIPIOS DEL DERECHO EN SUS DISTINTOS ÁMBITOS Y
APLICACIONES

**PREVIO AL TÍTULO DE
ABOGADO**

AUTOR
DYLAN MARCELO MOREIRA TRIVIÑO

TUTOR
AB. GALO RAUL MENDOZA GRANIZO, MG.

PORTOVIEJO, MARZO DE 2026

Certificación del Tutor de Trabajo de Integración Curricular

Ab. Galo Raul Mendoza Granizo, Mg. Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Manabí.

CERTIFICO:

En mi calidad de tutor del Trabajo de Integración Curricular, certifico haber revisado el presente manuscrito de investigación, el cual que se ajusta a las normas vigentes de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Manabí, cumpliendo la Normativa del Trabajo de Integración Curricular; en consecuencia, es apto para su presentación y sustentación.

Portoviejo, Viernes 27 de febrero de 2026

Atentamente,

Ab. Galo Mendoza, Mg

Acta de Aprobación del Trabajo de Integración Curricular

El Tribunal examinador aprueba el Trabajo de Integración Curricular titulado “AFECTACIÓN AL PRINCIPIO DE IGUALDAD MATERIAL EN EL ACCESO A CUPOS DE EXPORTACIÓN POR PARTE DE LOS MICROEMPRESARIOS EN EL ECUADOR” en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Manabí.

Ab. Galo Raul Mendoza

Granizo, Mg

Lector 1/Tutor

Ab. Héctor Eduardo Rangel

Urdaneta, Mg.

Lector 2

Ab. Vilma Estela Alcívar

Vera, Mg.

Lector 3

Declaración de Originalidad

Este manuscrito no contiene ningún tipo de material que ha sido aceptado para la obtención de un título universitario en otra institución, excepto en forma de información de soporte que ha sido debidamente citada. Este trabajo es de total responsabilidad del autor, quien declara bajo juramento que ninguna sección de este trabajo de integración curricular infringe los derechos de otros autores.

Portoviejo, Viernes 27 de febrero de 2026

Dylan Marcelo Moreira Triviño

CI. 131547826-1

Declaración sobre Derechos de Autor

Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a distribuir este manuscrito de investigación en medios físicos y electrónicos con el fin de promover la divulgación de mis resultados a la comunidad científica y a la sociedad en general. Adicionalmente, autorizo el uso de los contenidos de esta investigación como bibliografía para fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, citando como fuente al autor de este trabajo.

Portoviejo, Viernes 27 de febrero de 2026

Dylan Marcelo Moreira Triviño

CI. 131547826-1

Aprobación de Defensa Oral Pública

Los miembros del Tribunal designados por el honorable Comité Académico dan por aprobado el Trabajo de Titulación “AFECTACIÓN AL PRINCIPIO DE IGUALDAD MATERIAL EN EL ACCESO A CUPOS DE EXPORTACIÓN POR PARTE DE LOS MICROEMPRESARIOS EN EL ECUADOR”.

Ab. Galo RaulMendoza
Granizo, Mg
Tribunal 1/Tutor

Ab. Héctor Eduardo Rangel
Urdaneta, Mg.
Tribunal 2

Ab. Vilma Estela Alcívar
Vera, Mg.
Tribunal 3

Agradecimiento

Agradezco a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Manabí (PUCE Manabí), por la formación recibida durante mi trayectoria académica. La Universidad ha sido un espacio en el que he depositado mi confianza, lo cual me ha permitido desarrollarme no solo en lo profesional, sino también como persona. Gracias a su compromiso académico, he podido llegar a este punto de mi vida, por lo que considero importante expresar mi gratitud hacia la institución.

Asimismo, agradezco a mi tutor, **Ab. Galo Mendoza**, por su guía y acompañamiento en esta etapa final. De igual manera, agradezco a mis lectores, **Luis Jara** y **Héctor Rangel**, por su tiempo, sus observaciones y las enseñanzas impartidas en clase, las cuales me han ayudado a avanzar en mi formación y en el desarrollo de este trabajo.

Extiendo también mi agradecimiento a todo el plantel docente que conforma la PUCE Manabí. Finalmente, agradezco a mi familia por el apoyo brindado durante toda mi vida; por creer y confiar siempre en mí, pues sin ellos nada de esto habría sido posible.

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo de titulación, en primer lugar, a Dios. Desde pequeño, Dios ha sido la base de mi vida, mi guía en los momentos de dificultad y la fuente de fortaleza para mantenerme firme en mis metas. Por ello, este logro lo pongo en sus manos y lo reconozco como parte de su propósito en mi camino.

De manera especial, dedico este trabajo a mi familia: a mi hermano **Patrick Moreira**; a mi mamá, **Letty Triviño**; a mi papá, **Marcelo Moreira**; y a mi tía, **Mariela Arteaga**. Gracias por estar siempre presentes, por su paciencia, por el apoyo constante y por la fortaleza que me han brindado a lo largo de toda mi vida y, en especial, durante esta etapa. Su confianza en mí, sus consejos y su amor han sido un impulso fundamental para no rendirme y para alcanzar este objetivo.

Asimismo, dedico este logro a **Lorena Moreno**, quien es mi pareja. Gracias por tu compañía, por tu apoyo, y motivación brindada en esta última etapa.

Este trabajo es también de ustedes, porque cada palabra y cada esfuerzo llevan detrás su acompañamiento.

Resumen

El presente trabajo analiza de forma exhaustiva el principio de igualdad material en el contexto de la asignación de cupos de exportación en Ecuador, destacando cómo la ausencia de un marco normativo diferenciado afecta especialmente a los microempresarios. Al usar un enfoque jurídico y descriptivo, se examina el marco constitucional vigente, mostrando que aunque la Constitución reconoce que todos son iguales y apoya medidas de acción afirmativa a productores más pequeños, en la práctica las reglas sobre comercio no tienen procedimientos diferenciados que aseguren un acceso justo a los beneficios de exportación. El análisis profundiza en los requisitos y métodos actuales que deben cumplir tanto pequeños dueños de negocios como grandes compañías para obtener cupos, mostrando que la aplicación igualitaria de reglas ayuda a las empresas con mayores recursos y experiencia, lo cual crea una desigualdad estructural. Con entrevistas a funcionarios y expertos en derecho económico, se identifican ideas críticas sobre la falta de mecanismos de corrección y se sugieren cambios para la creación de cupos reservados para mipymes. Finalmente, se hace una crítica jurídica a la ley actual, ya que la equidad formal no garantiza el acceso equitativo al comercio exterior. Por ello, es recomendable establecer normas con políticas inclusivas y medidas de acción positiva que beneficien a los sectores productivos, para así tener un desarrollo económico más justo y sustentable dentro del país.

Palabras clave: Igualdad material, cupos de exportación, microempresas, acción afirmativa, comercio exterior.

Abstract

This study provides an exhaustive analysis of the principle of substantive equality within the context of export quota allocation in Ecuador, highlighting how the absence of a differentiated regulatory framework disproportionately affects microentrepreneurs. Adopting a legal and descriptive approach, the research examines the current constitutional framework, demonstrating that although the Constitution recognizes equality before the law and endorses affirmative action measures in favor of smaller producers, in practice, trade regulations lack differentiated procedures capable of ensuring equitable access to export benefits. The analysis explores in depth the existing requirements and mechanisms that both small business owners and large corporations must satisfy in order to obtain export quotas. It reveals that the uniform application of these rules favors companies with greater resources and experience, thereby generating structural inequality. Through interviews with public officials and experts in economic law, the study identifies critical shortcomings related to the absence of corrective mechanisms and proposes reforms, including the creation of reserved quotas for micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs). Ultimately, the research advances a legal critique of the current regulatory framework, arguing that formal equality does not guarantee equitable access to foreign trade. Accordingly, it recommends the establishment of regulatory standards incorporating inclusive public policies and affirmative measures that benefit productive sectors, thereby promoting more equitable and sustainable economic development within the country.

Keywords: substantive equality, export quotas, microenterprises, affirmative action, foreign trade.

Índice de contenidos

Certificación del Tutor de Trabajo de Integración Curricular	2
Acta de Aprobación del Trabajo de Integración Curricular.....	3
Declaración de Originalidad	4
Declaración sobre Derechos de Autor	5
Aprobación de Defensa Oral Pública.....	6
Agradecimiento.....	7
Dedicatoria.....	8
Resumen.....	9
Abstract.....	10
Índice de contenidos	11
Índice de tablas	14
Introducción	1
Presentación del Problema Jurídico	3
Objetivos	6
<i>Objetivo General</i>	6
<i>Objetivos Específicos</i>	6
Aportes y valor de la investigación	6
Capítulo I. Marco teórico doctrinal.....	8
1.1 Antecedentes	8
1.2 Surgimiento y evolución de la noción mipymes	11
1.2.1 <i>La sociedad industrial moderna y la pequeña empresa</i>	12
1.2.2 <i>La pequeña empresa después de los años 70</i>	13
1.2.3 <i>La categoría de “mipymes” en referencia a una variedad de negocios de diverso tamaño y escala</i>	15

1.3	Caracterización de las Mipymes en Ecuador	17
1.3.1	<i>Estructura empresarial de las MiPymes</i>	18
1.4	La Mipymes en el sector exportador de Ecuador	19
1.4.1	<i>Factores de riesgo de las Mipymes en el sector exportador de Ecuador</i>	20
1.4.2	<i>Marco legal de las políticas comerciales en Ecuador</i>	24
1.4.3	<i>Principio de igualdad material en políticas comerciales</i>	26
Capítulo II. Desarrollo metodológico		28
2.1	Paradigma.....	28
2.1.1	<i>Normativa (Dimensión jurídica)</i>	28
2.1.2	<i>Fáctica (Dimensión sociológica)</i>	28
2.1.3	<i>Axiológica (Dimensión filosófica/ética)</i>	29
2.2	Tipo y nivel de investigación	29
2.3	Enfoque metodológico	29
2.4	Población y muestra	30
2.5	Fuentes de información	30
2.6	Técnicas de recolección de datos	30
2.7	Instrumento de recolección de datos	31
2.8	Ruta metodológica.....	31
2.9	Consideraciones éticas	31
Capítulo III. Resultados de investigación		32
3.1.	Principio de igualdad material en la Constitución ecuatoriana	32
3.2.	Criterios jurisprudenciales y marco constitucional	33
3.3.	Procedimientos actuales para acceder a cupos de exportación	38
3.3.1.	<i>Estadísticas sobre participación de MiPymes en exportaciones</i>	39
3.3.2.	<i>Comparativo: microempresas vs. grandes empresas</i>	40

3.4. Percepciones de expertos	41
3.5. Crítica jurídica y propuestas de reforma	43
Conclusiones	47
Referencias Bibliográficas	50

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Empresas según participación nacional (universo REEM), año 2023 por tamaño de empresa</i>	18
Tabla 2 <i>Participación por tipo de empresa</i>	39
Tabla 3 <i>Comparación de microempresas vs. grandes empresas</i>	40

Introducción

En el contexto ecuatoriano, las pequeñas empresas, dentro del grupo de PYMES¹, son un apoyo clave para el crecimiento económico y social. Su importancia radica en la generación de empleo y dinamismo local. Calle et al., (2024) destacan que "las PYME son una fuente necesaria de desarrollo para el país", ya que generan numerosos puestos de trabajo, pese a sus limitaciones de capital y personal. No obstante, hay rasgos únicos – como poco capital, menor rango de producción y limitado acceso a financiación – que las distinguen de las grandes empresas y las hacen más vulnerables a las barreras comerciales. En este entorno, las ventas fuera del país son un camino clave para crecer, pero la parte de las microempresas en el comercio internacional es todavía pequeña.

Un estudio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Dini & Stumpo, 2019) explica que las pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica "aún están lejos de los mercados más activos" y que su contribución a las exportaciones "sigue siendo extremadamente limitada; participan de forma marginal en relaciones productivas más estrechas con grandes empresas. En realidad, los grandes negocios toman la gran parte de las ventas a otros países, mientras que las pequeñas empresas casi no pueden entrar. Esta situación evidencia un grave problema: la gran diferencia de productividad dentro de Ecuador hace que haya brechas de desempeño. En consecuencia, resulta razonable considerar que las políticas de fomento productivo deberían orientarse a reducir estas desigualdades, a fin de evitar que las microempresas se queden rezagadas en los procesos de internacionalización.

A nivel normativo, el marco legal del Ecuador reconoce la necesidad de igualdad sustantiva y de fomento diferencial. La Constitución de la República del Ecuador (2008) establece en su artículo 11 que "todas las personas son iguales y gozarán de los mismos

¹ Pequeñas y Medianas Empresas, son un motor crucial para la economía, generando empleo, innovación y desarrollo local (Calle et al., 2024)

derechos, deberes y oportunidades", y que el Estado debe adoptar "medidas de acción afirmativa que promuevan la igualdad real" para quienes estén en desventaja.

Coherentemente, el COPCI² (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador, 2010) afirma que la obligación del gobierno es fomentar ventas al exterior que sean amigables con el planeta, dando prioridad a los pequeños y medianos productores.

En un primer momento, este ranking supone crear políticas diferenciadas para las pymes exportadoras. En el Ecuador no existe una ley de cuotas para exportar. En la práctica, cuando se establecen regímenes administrativos para limitar las cantidades de ciertos productos de exportación, los grandes y pequeños exportadores enfrentan el mismo procedimiento, sin considerar sus diferencias estructurales. Esta ausencia de trato preferencial plantea un debate en materia de igualdad material, pues los pequeños empresarios compiten en condiciones desiguales con las grandes empresas. Entonces, surge una cuestión central: ¿De qué manera se vulnera el principio de igualdad formal y material en la asignación de cuotas para exportar a los pequeños empresarios en relación a las grandes empresas en Ecuador?

Las ideas acerca de crecimiento económico y comercio entre países muestran que las consecuencias de los acuerdos y obstáculos no son distribuidos de forma justa. Chancay et al., (2022) explican que las leyes del comercio, como los tratados de libre comercio "ayudan a el desarrollo economía y diversificación los procesos de exportación, pero también traen problemas grandes, sobre todo para las pequeñas empresas". Adicionalmente, evidencias empíricas muestran que los beneficios de la apertura se han concentrado en las empresas grandes. Por ejemplo, según Pino y Chavez (2023), las compañías más grandes han tenido la

² Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

oportunidad de provechar más los tratados de libre comercio, mientras que las empresas pequeñas han quedado rezagadas.

Ante esta situación, algunos autores señalan que se requieren instrumentos específicos de apoyo a las PYME (iniciativas de capacitación, apoyo técnico, mejor tratamiento dentro de los mercados). Zambrano et al., (2022) señalan que las pequeñas y medianas empresas de Ecuador han sido impactadas sus comercio exterior por medidas impositivas, trabas jurídicas por problemas de recaudación, protección de mercado interno y medidas sanitarias fitosanitarias. Dichas acciones abarcan casi cualquier requisito o regulación gubernamental que aumente el costo o ralentice el procedimiento de exportación.

En suma, el problema que aborda la investigación es la tensión entre la estrategia constitucional-jurídica de favorecer la igualdad material y la narrativa de la realidad comercializadora de las pequeñas empresas. En el Ecuador hay un marco legal que apoya el crecimiento de los pequeños emprendedores en comercio exterior, pero al mismo tiempo existen barreras prácticas que limitan su ingreso a los sectores globales.

Presentación del Problema Jurídico

En Ecuador, las pequeños empresas son un gran parte del sistema financiero porque ofertan plazas de empleo, ayudan al espíritu emprendedor y promueven el movimiento de las economías locales. Pero, cuando este tipo de empresas desean exportar u ofrecer servicios a otros países, tienen problemas que no afectan de la misma forma a las grandes empresas (Rivera, 2021). Según Zambrano et al., (2022) estos problemas no son solo un tema de aplicación uniforme o dinero ya que también se alinean con aplicar de manera uniforme el marco jurídico que no considera las grandes diferencias que hay entre los distintos actores económicos.

Las pequeñas empresas muchas veces encuentran grandes dificultades para conseguir apoyo con conocimientos especiales, herramientas técnicas y las habilidades necesarias para

seguir las complicadas complejos requisitos y procedimientos legales de las ventas al exterior (Banco Interamericano de Desarrollo , 2024). Esta situación empeora con su enfoque limitado en los mercados mundiales, la falta de dinero y problemas logísticos como estar cerca a puertos (Dini & Stumpo, 2019). Al contrario, las grandes compañías tienen equipos especiales y grandes recursos que les ayudan a manejar estos trámites con relativa facilidad, lo que aumenta la diferencia entre estas dos clases de organizaciones económicas en cuanto a su habilidad para realizar ventas al exterior.

Este desbalance muestra un problema estructural: hoy por hoy, las normas no cubren correctamente las necesidades de las pequeñas empresas. Entregar cupos para exportar es un procesos complicado que detiene no solo el avance de las pequeñas empresas sino también la captación de oportunidades económicas que posee la exportación de bienes y servicios. Por eso es muy importante revisar y modificar las reglas para asegurar un trato justo en el mundo del comercio.

Desde un punto de vista legal, la Constitución del Ecuador pone la igualdad real como material principio clave. El artículo 11 obliga al Estado a adoptar medidas que favorezcan a personas en situación de desventaja (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008). Esto quiere decir asegurar no solo una igualdad formal, sino también condiciones reales de participación. Sin embargo, en el ámbito del comercio exterior, esta igualdad sustantiva se debilita. El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) apoya de manera amplia a los pequeños exportadores pero no regula o crea reglas sobre la asignación de cuotas para exportar. Por eso, hay un espacio vacío en esta área, lo que afecta la aplicación del principio de igualdad material ya que no se crean condiciones diferentes para asegurar el acceso de los microemprendedores a los mercados internacionales (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador, 2010).

La falta de una vía legal para eso puede ser visto en contra de los principios en la ley local, particularmente en las bases constitucionales de igualdad material y trato segregado a grupos vulnerables (Constitución de la República, arts. 11.2 y 283). Así, la falta de un sistema diferenciado no solo es cuestionable légalmente sino que abandona un método de política pública incluyente. Dini y Stumpo (2019) explican que las mipymes tienen un débil desempeño ante los retos del comercio mundial, así que necesitan reglas que tomen en consideración sus problemas básicos (p 12). En esta misma línea, Chancay et al., (2022) advierten que las ventajas de abrir fronteras para el comercio casi siempre suelen quedar en manos de grandes empresas, pero que las Pymes no pueden aprovechar esta oportunidad ya que no poseen ni organización ni recursos necesarios para competir en igualdad.

Esta situación trae una desventaja estructural para las pequeñas empresas, la cual ve restringida su posibilidad de internacionalización por el uso de reglas uniformes. La Organización Mundial del Comercio (2016) explica que es más complicado para las microempresas seguir las normas técnicas, las demandas aduaneras y los trámites administrativos puestos por otros mercados. Cuando estas barreras no se reducen usando modos distintos se crea un escenario injusto que deja a los pequeños productores fuera.

El impacto de esta problema es aún más grave si se considera que más del 90% de las unidades de trabajo aquí Ecuador son parte del sector de los pequeños y medianos negocios, la mayor parte siendo empresas muy pequeñas (Calle et al., 2024). A pesar de que tienen un papel muy grande en la economía del país, su participación en el mercado internacional se sigue siendo muy pequeña, mostrando una diferencia asimétrica no corregida por la normativa vigente. Según Zambrano et al., (2022), esta situación es causada por los problemas legales y burocráticos a los que se enfrentan las pequeñas empresas al querer tener una presencia mundial.

En definitiva, el problema se basa en la ausencia de un marco jurídico que reconozca la personalidad jurídica de las pequeñas empresas exportadoras. Según el derecho jurídico esto viola el principio de igualdad material, que exige medidas concretas para garantizar una participación efectiva bajo circunstancias de igualdad. Por eso se requieren medidas gubernamentales que, sin vulnerar el principio de libre comercio, profundicen la inclusión de las microempresas al comercio mundial con mecanismos de acceso adaptados a ellas.

Objetivos

Objetivo General

Analizar la afectación al principio de igualdad material que enfrentan los microempresarios en el Ecuador debido a la falta de diferenciación normativa en los procesos de asignación de cupos de exportación.

Objetivos Específicos

- Fundamentar el principio de igualdad material en los procedimientos en la asignación de cupos de exportación en Ecuador.
- Definir los requisitos y procedimientos que deben cumplir los microempresarios y las grandes empresas para acceder a cupos de exportación.
- Elaborar una crítica jurídica sobre la falta de medidas diferenciadas que garanticen un acceso equitativo a los cupos de exportación.

Aportes y valor de la investigación

La importancia de esta investigación se basa tanto en el ámbito jurídico como social y económico, ya que busca analizar cómo se vulnera el principio de igualdad material por parte de los pequeños negocios al intentar obtener cuotas para exportar productos en Ecuador. En ese sentido la justificación de la investigación se sustenta en objetivos precisos orientados a identificar errores en las normas vigentes y brindar una perspectiva crítica de las leyes existentes.

Desde un punto de vista legal, es muy importante saber que el principio de igualdad material, mencionado en la Constitución de Ecuador, pide tomar acciones distintas cuando hay condiciones estructurales de desigualdad (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008). Así que la falta de reglas especiales para dar lugar a las pequeñas empresas contradice este principio directamente. La investigación permitirá evidenciar desde un enfoque doctrinal y normativo, cómo esta omisión afecta los derechos económicos de un segmento empresarial históricamente excluido del comercio internacional.

Además, esta búsqueda aborda la necesidad de fundamentar el principio de igualdad material en los procedimientos en la asignación de cupos de exportación en Ecuador (objetivo específico 1), definir los requisitos y procedimientos que deben cumplir los microempresarios y las grandes empresas para acceder a cupos de exportación (objetivo 2). El análisis comparado servirá para argumentar, con base jurídica, que la falta de mecanismos de diferenciación en los cupos limita de forma desproporcionada el acceso de los microempresarios al comercio exterior.

Finalmente, elaborar una crítica jurídica sobre la falta de medidas diferenciadas que garanticen un acceso equitativo a los cupos de exportación (objetivo 3) está justificada por el vacío existente en la legislación secundaria ecuatoriana. Como señalan Dini y Stumpo (2019), las políticas del gobierno suelen planearse "desde un punto de vista general" que no considera las diferencias internas entre unidades productivas (p. 12). En esta situación, la crítica servirá para proponer cambios en normas que apoyen una asignación de cupos más equitativa y alineada con la vida de los pequeños negocios.

Capítulo I. Marco teórico doctrinal

1.1 Antecedentes

Diferentes estudios han examinado las disparidades legales en la distribución de cuotas de exportación entre microempresarios y grandes corporaciones, centrándose en cómo las políticas comerciales y regulatorias afectan la capacidad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) para acceder a los mercados internacionales.

Chancay et al., (2022) en su estudio titulado “Pequeñas y medianas empresas y la política comercial internacional del Ecuador” buscaron analizar la relación entre las políticas comerciales del país y el crecimiento de las PYME. Se aplicó la entrevista junto con la observación como instrumentos. Se determinó que las regulaciones benefician más a las compañías grandes que a los microempresarios por las dificultades administrativas y costos para cumplir con las regulaciones; incluso indican que la asignación de cuotas de comercialización exterior y autorizaciones para la importación se fundamenta en la habilidad productiva y económica, limitando la rivalidad de las mipymes en el ámbito exterior.

Por el contrario, Dini y Stumpo (2019) en su artículo “Mipymes en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento” tuvieron el objetivo de analizar desafíos para las políticas de fomento de las Mipymes en América Latina. Se utilizó un método de tipo descriptivo con herramientas bibliográficas. Los autores resaltan en sus datos que el marco legal y financiero en América Latina crea grandes diferencias entre los distintos clases de empresas. Los pequeños emprendedores encaran dificultades como el acceso limitado al apoyo financiero, la falta de planes específicos para realizar ventas en el exterior y el predominio de los grandes conglomerados en el comercio exterior; este escenario crea un mundo desigual donde los negocios pequeños y medianos sienten muy poca participación a las ventas regionales, especialmente por no tener incentivos o ayudas estatales.

Pino y Chavez (2023) en su estudio titulado “Impacto de las barreras a la exportación en el desarrollo de Pymes agroexportadoras” buscaron conocer los tipos de barreras en la exportación según distintos autores, adoptando como referencia principal a Oscar Malca. Su técnica fue bibliográfica, examinando 22 estudios. Los costos fiscales elevados y la dificultad del marco fiscal representan barreras adicionales para las empresas pequeñas y medianas que desean crecer a mercados internacionales. Los investigadores sugieren reformas tributarias para simplificar y reducir la carga impositiva y así estimular la involucración de las MIPYMES sobre el comercio exterior.

En su estudio Calle et al., (2024) en su estudio titulado “PYMES ecuatorianas: comercio exterior y fortalecimiento” tuvo como objetivo analizar la dinámica del comercio exterior de las pequeñas y medianas empresas (pymes) ecuatorianas. Su metodología fue cuantitativa con aplicación de encuesta a una muestra de 100 empresarios. Sus hallazgos muestran el potencial que puede tener el desarrollo de empresas como estas, aún así el autor explica que estas PYMES posee difíciles barreras por las reglas estrictas y los complicados trámites que hacen más complicado entrar a los mercados internacionales. El autor mostró que la diferencia en cómo se dan las cuotas de exportación es un signo de falta de planes abiertos que ayudan a pequeños negocios a competir manera justa con grandes compañías que a veces usan pactos de compra y venta a gran escala.

En su análisis, Zambrano et al., (2022) en su artículo titulado “Factores que inciden en las exportaciones de las PyMEs del Ecuador” tuvo como objetivo examinar los elementos que influyen en las exportaciones de las pymes ecuatorianas durante el período de 2012 a 2016. Su técnica fue bibliográfica, analizando 30 artículos referentes a la temática. Sus hallazgos confirman que la magnitud y la habilidad económica de una organización influyen en la accesibilidad a los cupos de exportación. Los autores indican que las grandes empresas tienen mayor facilidad para dar cumplimiento a las obligaciones legales y regulatorias y, por

ende, obtener mayores beneficios de los acuerdos comerciales, en contraposición a las pequeñas y medianas compañías, que lidian con desafíos como información limitada, dificultades para obtener las certificaciones requeridas y restricciones tarifarias que restringen su acceso al comercio global.

Por otro lado, Pereda et al., (2022) en su estudio titulado “Barreras de exportación en la internacionalización de pymes: una revisión de la literatura científica 2011–2020” buscaron analizar la involucración de las MIPYMES en los tratados comerciales globales de los estados de América Latina. Su metodología fue de estudio literario con 40 estudios. En su estudio los autores indican que a pesar de los acuerdos de libre comercio y de la disminución de impuestos los pequeños negocios aún enfrentan dificultades para exportar. Esta situación se debe a la falta de recursos para alcanzar las acreditaciones que exigen los tratados y por no informar lo suficiente sobre los procesos para exportar. Los autores proponen establecer programas de capacitación y asesoría especializada para que las empresas pequeñas incrementen su posición en el ámbito internacional.

Asimismo, Guerrero et al., (2024) en su estudio titulado “Evaluación del impacto de las políticas públicas en el fomento de las exportaciones ecuatorianas” buscaron analizar el efecto de las medidas gubernamentales en el rendimiento exportador de las pymes en Ecuador. Su investigación abarcó un enfoque mixto, entrevistando a 5 expertos y encuestando a 30 distribuidores. Los datos indican que aunque existen iniciativas de apoyo y recursos gubernamentales, su alcance es limitado y no logra resolver los problemas estructurales de exportación. En particular, los autores señalaron que la burocracia y la descoordinación entre las agencias gubernamentales dificultan la consecución de permisos de exportación y licencias, poniendo a las pequeñas empresas en desventaja con respecto a las compañías grandes.

1.2 Surgimiento y evolución de la noción mipymes

Es de esperar que empresas privadas de diversos tamaños —grandes, medianas y pequeñas— prosperen en un sistema de libre mercado. Dado que las personas no comienzan su trayectoria económica desde la misma posición, el tamaño de estas empresas se corresponderá con la capacidad económica de sus propietarios o socios. El desarrollo de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas puede considerarse concurrente con el concepto de empresa privada en su sentido más estricto (Pérez, 2020). Esto se debe a que, una vez que se permite que esta estructura organizativa participe en actividades con fines de lucro, surgen empresas privadas de diversos tamaños como consecuencia de la desigualdad social.

Es importante señalar que la clasificación de las MIPYMES se refiere exclusivamente a las empresas privadas y al libre mercado, ya que solo la libertad de empresa que se otorga a todos los ciudadanos en un marco de libre mercado —sin redundancia alguna— puede impulsar el desarrollo de las pequeñas empresas (Mieles et al., 2021). Si bien la economía de libre mercado fomenta predominantemente el modelo altamente estructurado e intensivo en capital de las grandes empresas, también facilita el surgimiento de microempresas, que suelen ser informales y cuentan con recursos financieros limitados. En un sistema de mercado liberal, el derecho legal a establecer empresas privadas se reconoce a todas las personas de la sociedad, incluidas aquellas con recursos económicos mínimos o moderados. En consecuencia, este entorno impulsa un auge de empresas similares a las MIPYMES.

Es preciso afirmar que un sistema de libre mercado, fundado en los principios de la acumulación individual y el derecho a la igualdad ante la ley, ha facilitado materialmente el desarrollo de empresas de diversos tamaños, gracias al estado de derecho liberal (Calcagno & Calcagno, 2015). Si bien las empresas se consideran formalmente iguales ante la ley, esta igualdad no se extiende a sus condiciones materiales. Históricamente, sin embargo, tanto los

estudios como la legislación relativa a las empresas han pasado por alto en gran medida la existencia de diferentes tamaños de empresas (Herrera , 2022). Esta omisión pone de relieve que la presencia de empresas de todos los tamaños dentro del sistema de mercado liberal no implica que esta clasificación haya sido constantemente un foco de investigación académica, ni que la categoría de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) haya sido formalmente reconocida en los marcos legales. Por el contrario, factores históricos identificables indican que un creciente interés de los Estados y la academia en las empresas más pequeñas surgió solo hacia finales del siglo XX, en particular a partir de la década de 1970.

1.2.1 La sociedad industrial moderna y la pequeña empresa

Se podría afirmar que el surgimiento de las pequeñas empresas se ha visto facilitado por la sociedad industrial urbana, en consonancia con la concepción contemporánea de las MIPYME. En su investigación para el Instituto Mundial de Investigaciones Económicas para el Desarrollo de las Naciones Unidas, titulada "El papel de las pequeñas y medianas empresas en la transición", Robert McIntyre (2001) señala que, en el contexto de la sociedad industrial urbana, "la escala empresarial dominante, incluso para productos técnicamente complejos, se mantuvo dentro de los límites de la definición moderna de PYME" (p. 6).

Se ha postulado que la sociedad industrial moderna sentó las bases para que estas empresas asumieran un papel significativo en los procesos de producción (Kuznets., 1966). En las primeras economías industriales, las empresas más pequeñas ya se habían posicionado en las cadenas de producción, aportando valor y atendiendo las necesidades específicas de las grandes corporaciones. Junto con esta coordinación, estas pequeñas empresas también participaban en nichos de mercado especializados que atendían mercados más locales. Este fenómeno se observó en Estados Unidos, donde la aparición de panaderías, tiendas de

autopartes y farmacias en barrios y pueblos ejemplificó este tipo de empresa (McIntyre, 2001).

En resumen, se puede afirmar que la sociedad industrial moderna sentó las bases materiales para el desarrollo de empresas de distintos tamaños a nivel social, tanto colaborando con grandes corporaciones como fomentando soluciones autogeneradas para satisfacer las demandas locales.

1.2.2 La pequeña empresa después de los años 70

El estudio de la CEPAL de 1988 titulado "El proceso de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y su papel en el sistema industrial" indica que durante las décadas de 1960 y 1970, la teoría económica comenzó a otorgar mayor importancia a las pequeñas empresas, reconociéndolas como importantes contribuyentes al desarrollo económico, si bien se encontraban en sus etapas iniciales. Además, el análisis histórico de la evolución del concepto de mipymes realizado por la misma institución (CEPAL, 2009) revela que las perspectivas iniciales solo diferenciaban entre el sector "formal" y el sector "informal" o "familiar" de la economía.

En 1972, con la publicación del informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) titulado "Empleo, Ingresos e Igualdad", las micro, pequeñas y medianas empresas comenzaron a definirse con mayor especificidad y a reconocerse como merecedoras del apoyo y el estímulo de los gobiernos de los países en desarrollo (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 1972). El interés por las MIPYMES se disparó durante la década de 1970, en particular tras la infame crisis del petróleo de 1973 y los consiguientes fracasos de las grandes corporaciones fordistas. Esta situación llevó a los académicos a profundizar en el análisis del papel que las pequeñas empresas podían desempeñar para mitigar la crisis, dada su inherente flexibilidad y adaptabilidad.

La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) desencadenó una grave crisis en el mundo industrializado occidental al optar por no exportar petróleo a las naciones aliadas con Israel durante la Guerra del Yom Kipur (1967) y al establecer unilateralmente los precios del crudo. Esta decisión tuvo un impacto negativo en las principales industrias, que dependían en gran medida del petróleo y sus derivados como parte de su modelo de producción fordista (Herrera , 2022).

De igual manera, se podría afirmar que la crisis del petróleo de 1973 puso de relieve los desafíos inherentes al modelo de producción fordista, basado en las grandes corporaciones, lo que impulsó la exploración de las pequeñas empresas dentro de la economía. Ante la apremiante necesidad de identificar catalizadores alternativos para la recuperación económica, estas empresas emergieron como un sector hábil para sortear la crisis (Sumba et al., 2022).

Las naciones trabajaron juntas para crear acciones para disminuir los efectos negativos de la crisis económica ayudando a crecer a las pequeñas empresas ya que su considerable desarrollo proporcionó diversos beneficios. Es importante decir que las micro empresas, pequeñas y medianas (MIPYMES) tienen mejor habilidad para ajustarse a las nuevas condiciones del mercado (Herrera , 2022).

Con la clara caída de la economía fordista y los problemas y riesgos que trae el sistema de de producción en masa, creció el deseo por hacer un prototipo más adaptable. Este nuevo modelo se apartaría de los marcos rígidos creados por las corporaciones de la época para crear un sistema que facilita la segmentación y la especialización flexibles donde las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) juegan un rol muy importante (CEPAL, 2009).

1.2.3 La categoría de “mipymes” en referencia a una variedad de negocios de diverso tamaño y escala

El término "MIPYME" abarca un gran conjunto de negocios que varían en tamaño y extensión. Esta agrupación incluye a las micro, chicas y medianas empresas (MIPYME), que son muy importantes para mejorar la economía y crear trabajos (Ponce et al., 2020).

Al agrupar en una misma categoría a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), valoramos su habilidad, sobre todo en el momento en que una microempresa busca crecer a pequeña o mediana compañía (Cavazos & Giuliani, 2017). Esta técnica permite crear políticas que sirvan a las empresas en su tamaño actual y que contribuyan a su crecimiento y desarrollo. La categorización unificada de las MIPYMES admite esta fase y abre la puerta a desarrollar sistemas de apoyo para facilitar esta transición.

También, la categoría tiene la posibilidad de ayudar a crecer a un ecosistema de negocios que permite que las empresas interactúen y se ayuden mutuamente, creando así un entorno diverso que favorece el crecimiento empresarial (Calderón et al., 2021). Al juntarlos bajo un mismo grupo, esta diferencia puede ser un poco más fuerte con la creación de redes que colaboran.

La clasificación de las MIPYMES permite a las empresas aprovechar las ofertas especiales del Gobierno, también ayuda a acceder a iniciativas únicas de apoyo y dinero hechas solo para ellas. Al categorizar conjuntamente a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), se agiliza el desarrollo y la ejecución de políticas públicas (Herrera, 2022). Esta categorización ayuda al Estado a pensar en ideas y planes que cubran las necesidades de un número grande de empresas con rasgos y requerimientos parecidos.

También, la gran cobertura que ofrece la clasificación de las MIPYMES asegura que varias compañías desde las más pequeñas hasta las medianas, obtenga reconocimiento y apoyo del Estado. Considerando la importancia de promover las asociaciones y

colaboraciones locales e internacionales, la adopción de esta categorización es pertinente, ya que es ampliamente reconocida a nivel internacional, lo que facilita la comparación y la homologación de las políticas y estrategias empresariales a nivel regional y mundial. No se deben descuidar dichos factores, pero la coexistencia de empresas de diferentes tamaños en una misma categoría nos dice que debemos tener en cuenta las diferencias. Para el diseño de políticas y programas efectivos, es esencial reconocer la importancia e individualidad de cada sector económico.

Las pequeñas empresas, que tienen un número pequeño de trabajadores y pocos recursos, generalmente son empresas de una sola persona o familia. En la comunidad, estas compañías juegan un papel importante en la economía, dando oportunidades de trabajo y ayudando a sustentar economías en zonas que a veces están fuera de las redes económicas de los grandes negocios. No obstante, estas empresas tienen grandes dificultades para obtener financiación y entrar a los mercados y muchas veces reportan que tienen menos variedad y más dependencia de los recursos humanos proporcionados por sus propietarios (Angelakis & Manioudis, 2024).

Por el otro lado, las pequeñas y medianas compañías (PYME) tienen mucho más recursos, y muestran procesos corporativos mejor organizados (Pérez, 2020). Es importante saber que las empresas medianas usan reglas más formales y sistemas complicados, dejando atrás a las pequeñas y microempresas, que prefieren trabajar de manera más individualizada (Varga, 2021).

Las empresas de tamaño medio a menudo tienen buenos recursos financieros para invertir en innovación y desarrollo lo que facilita la introducción a nuevos mercados (De Sordi et al., 2024). Las empresas pequeñas y medias, llamadas PYME, tienen más influencia en la económica a escala regional y dan aportes importantes a la economía creando trabajos y mejorando el avance en el mercado (Beck et al., 2005). Los retos y oportunidades que

encaran estas empresas cambian según su tamaño. Las medianas empresas, aunque tienen más fondos y habilidades para llevar el negocio adelante que las micro-negocios y sufren menos por falta de recursos y dinero, tienen que luchar contra grandes empresas y la necesidad de siempre renovar para mantener su lugar en el mercado (Herrera , 2022).

En cuanto a el acceso al mercado y la capacidad para distribuir, las empresas medianas normalmente tienen un mayor alcance mercado y mejor posibilidad de distribución y logística si se compara con las micro y pequeñas empresas. Esta disparidad en el alcance empresarial se evidencia de manera similar en el acceso al financiamiento. Es probable que sea más fácil para las empresas medianas conseguir financiación de bancos como préstamos o créditos, pero mientras tanto las micro y pequeñas empresas suelen tener mucha dificultad para obtener estos recursos, sobre todo por no tener suficiente fuerza financiera para cumplir con las obligaciones requeridas.

La manera de recuperarse es diferente entre estas categorías. Las empresas que son de tamaño medio tienen más habilidad para soportar las fluctuaciones económicas y los cambios del mercado (Kuznets., 1966). Aunque los negocios pequeños pueden enseñar mayor rapidez y facilidad para ajustarse rápido a las necesidades del lugar, las empresas que son de escala media están mejor posicionadas para invertir en la adopción de nuevas tecnologías y lograr un nivel de adaptación más consistente (Sumba et al., 2022)

1.3 Caracterización de las Mipymes en Ecuador

El Código Orgánico de la Producción, el Comercio y la Inversión (COPCI) (Asamblea Nacional del Ecuador, 2019) define a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) como entidades, ya sean personas naturales o jurídicas, dedicadas a actividades relacionadas con la producción, el comercio y los servicios. Cada clasificación se caracteriza por un número específico de empleados y un valor de ventas anual (Perugachi Cruz, 2023).

Con base en lo anterior, es evidente que las MIPYMES son importantes generadoras de empleo y contribuyen sustancialmente a las estructuras productivas y sociales de los países andinos, utilizando principalmente tecnologías intensivas en mano de obra y procesando, en gran medida, insumos estatales. Actualmente, las MIPYMES representan más del 90% del total, generan el 60% de las oportunidades de empleo y se consideran un sector crucial debido a su participación social, que consiste predominantemente en unidades familiares. Los principales sectores incluyen la manufactura, los textiles, la alimentación, las bebidas, la madera y la metalurgia (CAN, 2021).

1.3.1 Estructura empresarial de las MiPymes

En Ecuador las mipymes se clasifican de la siguiente manera (INEN, 2018):

- Microempresas: Colaboradores de 1 a 9 personas, valor bruto de ventas anuales menores o igual a \$ 100.000,00 y con activos hasta \$ 100.000,00.
- Pequeñas empresas: Colaboradores de 10 a 49 personas, valor bruto de ventas anuales de \$ 100.001,00 a \$ 1.000.000,00 y con activos de \$ 100.001,00 a \$ 750.000,00.
- Medianas empresas: Colaboradores de 50 a 99 personas, valor bruto de ventas anuales de \$ 1.000.000,00 a \$ 5.000.000,00 y con activos de \$ 750.001,00 a \$ 3.999.000,00.

A nivel nacional, los negocios se organizan a través de distintas dimensiones, en el caso de las mipymes, se clasifican por micro, pequeñas y medianas empresas, diferenciándose por sus activos, personal y ventas. Sin embargo, comparten un objetivo en común, ofrecer un servicio que permita un contacto agradable con los clientes, direccionado por una atención personalizada que se acoge a las necesidades del cliente.

Tabla 1

Empresas según participación nacional (universo REEM), año 2023 por tamaño de empresa

Tamaño de empresa	Nro. Empresas	% Total
Total	1.246.162	100,00%
Microempresa	1.167.255	93,67%
Pequeña empresa	58.076	4,66%

Mediana empresa "A"	9.328	0,75%
Mediana empresa "B"	6.339	0,51%
Grande empresa	5.164	0,41%

Fuente: (INEC, 2024).

En la tabla 1, en base a datos aportados por el Registro Estadístico de Empresas (REEM) hasta el año 2023 se observa el total de empresas por tamaño que operan en el Ecuador. Este registro esta constituido mayoritariamente con un 93,67% por microempresas, un 4,6% por pequeñas empresas, un 0,75% por medianas empresas A, un 0,51% por medianas empresas B y por último un 0,41% las grandes empresas.

1.4 La Mipymes en el sector exportador de Ecuador

La globalización de las MIPYMES les permite mejorar su competitividad, facilitando el crecimiento económico a través de los productos y servicios derivados de esta internacionalización (Andino et al., 2022). Las exportaciones se clasifican en productos petrolíferos, incluyendo el petróleo crudo y sus derivados, y productos no petrolíferos, que a su vez se dividen en dos grupos: a) tradicionales y b) no tradicionales. Las PYMES ecuatorianas exportan principalmente productos tradicionales como banano, cacao, alimentos procesados, café, camarones, tilapia y cobia. En contraste, las exportaciones no tradicionales abarcan artesanías, productos metalmecánicos, productos farmacéuticos, cosméticos, madera y sus derivados, cuero, textiles, productos plásticos, conservas, entre otros.

En 2016, Pro Ecuador indicó que se introdujeron 183 nuevos productos en el mercado internacional, lo que mejoró la oferta exportable. Además, 30 micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) se dedicaron a la exportación por primera vez, lo que ilustra el surgimiento de nuevos participantes en este sector (Pro Ecuador, 2016). El Ministerio de Comercio Exterior señaló que Ecuador ha establecido acuerdos comerciales con varios países, entre ellos Indonesia, Perú, Colombia, Guatemala, China, Panamá, Chile y Uruguay, todos los cuales contribuyen a la revitalización económica.

Para participar en actividades de exportación, los empresarios en Ecuador deben cumplir con una serie de criterios. Según PRO ECUADOR (2016), estos requisitos incluyen: a) obtener un RUC (Registro Único de Contribuyentes) del Servicio de Rentas Internas; b) solicitar un certificado de firma digital TOKEN al Banco Central del Ecuador o a la empresa Security Data; c) registrarse como exportador en Ecuapass; y d) adherirse al mandato del COMEX³ para el registro ante el Ministerio de Industrias y Productividad al exportar productos como chatarra, metales no ferrosos y metales ferrosos. El DAE⁴ debe presentarse a través de la aplicación ECUAPASS, acompañado de la documentación necesaria para la ejecución del envío, incluyendo la factura, la autorización previa y, si corresponde, un certificado de origen, así como establecer un vínculo legal con el Servicio Nacional de Aduanas. Las reglas que regulan el comercio internacional para la entrega de mercancías están dictadas por los INCOTERMS⁵, los cuales se clasifican en dos grupos aplicables a todos los modos de transporte.

1.4.1 Factores de riesgo de las Mipymes en el sector exportador de Ecuador

Uno de los principales factores de riesgo que enfrentan las MiPymes exportadoras en Ecuador está relacionado con el marco legal y regulatorio. La complejidad de la normativa aduanera, los múltiples trámites exigidos para acceder a beneficios fiscales o preferencias arancelarias, así como la falta de claridad en algunos procedimientos legales, generan incertidumbre y costos adicionales para los pequeños exportadores (Mieles et al., 2021). Además, el acceso desigual a servicios legales y a asesoría especializada coloca a las micro y pequeñas empresas en desventaja frente a grandes compañías que sí cuentan con departamentos jurídicos (Coba, 2022) Estas complicaciones legales hacen que empeoren la rigidez normativa en la devolución del IVA a exportadores, la exigencia de múltiples

³ COMEX: Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones

⁴ DAE: Declaración Aduanera de Exportación

⁵ INCOTERMS: Internacional Commercial

certificaciones para operar en mercados internacionales y los requerimientos técnicos que, aunque buscan asegurar calidad, pueden ser excluyentes para las pequeñas y medianas empresas (Andino et al., 2022). Este ambiente legal difícil no solo retrasa los procesos de exportación, sino que también desincentiva la internacionalización de muchas microempresas.

También, la dificultad de conseguir dinero para créditos y formas de pago es uno de los factores importantes que ponen en peligro a las pequeñas empresas exportadoras de Ecuador. En el pasado, los bancos solo dieron a las pequeñas empresas una pequeña parte del total crédito. Se calcula que alrededor de 1.5% a 2% del dinero prestado en el país va para las pequeñas empresas (Zambrano et al., 2022), no importa que ellas hagan moverse el trabajo y la economía. Según información reciente, en 2016 el 19% del crédito público beneficiaba a las pequeñas empresas, pero esta porción bajó a casi 10% en 2018 (Banco Interamericano de Desarrollo , 2024). Además, un gran 87% del préstamo Pyme se ha concentrado en negocios de corta duración y solo 13% al préstamo que ayuda producción o invierte (Banco Interamericano de Desarrollo , 2024). Esto quiere decir que las micro y pequeñas empresas tienen problemas para obtener dinero a largo plazo para hacer crecer la capacidad de producción, asegurar la calidad o invertir dinero en tecnología - aspectos muy importantes para competir en mercados mundiales.

Los costos altos y las tasas de interés hacen el problema peor. Aunque no sea tan grave, el banco central puso nuevas reglas para medir tasas y puso a un tasa límite (11.26%) a los préstamos Pyme, los pequeños negocios siguen teniendo tasas altas (cerca 10%-11% cada año en préstamos Pyme productivo). También hay que mencionar que los bancos piden antecedentes buenos y seguridades que muchos negocios pequeños no tienen (Chancay, 2022).

La falta de financiamiento incide directamente en la capacidad exportadora: un estudio econométrico encontró que el acceso al crédito es la variable de mayor incidencia positiva en las exportaciones de las Pymes (R^2 0.95 en un análisis multivariable) (Zambrano et al., 2022). En otras palabras, sin crédito es difícil hacer más, certificar cosas o mantener los tiempos de pago de la exportación. En últimos 5 años, la pandemia del covid-19 hizo peor la situación afectando el efectivo de muchos comercios y elevando su riesgo crédito. La distancia económica para las micros y pequeñas empresas en exportación es entonces un problema grande que limita su crecimiento y las deja en desventaja frente a grandes compañías con mejor capital.

La mala infraestructura y los altos gastos operativos son otro gran problema. Muchas micro y pequeñas empresas están lejos de puertos o aeropuertos internacionales, lo que hace más difícil el transporte de sus productos. Un estudio mostró que pequeñas empresas del Ecuador lidian con obstáculos por estar lejos de puertos y no tener mucho dinero para enviar sus productos a otros países (Calle et al., 2024). Los negocios situados en algunas áreas del país tienen que pagar más para trasladar sus mercancías a lugares navales (Guayaquil, Manta) o aéreos (Quito), haciendo sus productos más caros para el mercado internacional.

Esta situación se empeoró hace poco con un problema mundial de logística. En 2021-2022, después del brote vírico, el costo de exportar subió en un 25% en los costos logísticos durante el primer trimestre de 2022 frente al año anterior (Coba, 2022). Factores como escasez de contenedores, sobre-demanda de fletes y rutas marítimas alteradas por la guerra en Ucrania encarecieron el transporte internacional. Fedexpor calculó que el problema de envíos mundiales en 2021 costó al grupo de vendedores ecuatorianos USD 888 millones (incluyendo ventas que no se realizaron y gastos extra por materiales) (Coba, 2022). Para un pequeño o muy pequeño vendedor externo estos costos adicionales pueden ser insostenibles, reduciendo sus márgenes o incluso sacándolos del mercado externo.

Otro conjunto de factores de riesgo tiene que ver con limitaciones internas de las MiPymes para internacionalizarse. Muchas pequeñas empresas no tienen planes de internacionalización y de conocimiento de los mercados externos. En un estudio en la zona de El Oro, las Pymes nombraron como principales barreras la mala aplicación de tácticas para exportar, la falta de información de mercados y la falta de capital de inversión (Lechuga et al., 2020). La falta de guía y conocimiento de reglas internacionales, gustos del consumidor de otro país, idiomas como el inglés y trámites comerciales son un gran problema. En realidad, en Latinoamérica, el idioma y falta de información sobre el mercado están entre los tres factores que más dificultan a las MiPymes querer vender fuera (Calderón et al., 2021). Muchas microempresas no están al tanto de requisitos técnicos (como certificaciones sanitarias, etiquetas, reglas de calidad) que piden los mercados a donde se quiere vender; lo que les impide aprovechar cupos de exportación o acuerdos comerciales vigentes.

El pequeño tamaño y poca capacidad de producción es otro riesgo. Si una microempresa tiene problemas para proveer al mercado local de manera constante, no podrá atender un pedido internacional significativo (Zambrano et al., 2022). Su producción suele ser artesanal o de baja tecnificación, lo que redundaría en costos más altos y menor competitividad en precios frente a oferentes de mayor escala. También se nota que falta tecnología e innovación en formas de hacer productos por parte de las Pequeñas y Medianas Empresas, muchas de las cuales siguen operando con métodos tradicionales (Lechuga et al., 2020). Apenas una minoría tiene presencia digital: solo 27% de las mipymes ecuatorianas disponían de página web hacia 2020 (Banco Interamericano de Desarrollo, 2024), lo que limita su alcance comercial.

Irónicamente, una de las amenazas que mencionan los pequeños empresarios es el mismo entorno. Trámites engorrosos, documentación exigente y costos asociados a exportar pueden convertirse en barreras. Varias compañías dicen que tienen que luchar contra trámites

inútiles para llevar y traer materiales, lo cual hace más lentas sus actividades (Calle et al., 2024). Aunque Ecuador ha hecho ventanillas únicas y más fácil algunos pasos de las aduanas, para un microempresario con poco personal administrativo cumplir con certificados de origen, registros de salud, permisos vegetales etc. significa procedimientos extensos. A esto se agrega aspectos como la devolución del IVA a los exportadores o pasos para conseguir preferencias en los impuestos que usualmente son aprovechados sobre todo por empresas grandes con grupos legales especiales.

El acceso a espacios de exportación o cantidades permitidas especiales en acuerdos comerciales puede revelar brechas de igualdad material. Por ejemplo, en acuerdos comerciales recientes (como el acuerdo Ecuador–China firmado en 2023), se indicó sobre el involucramiento de las pequeñas empresas: un 71% de las compañías mexicanas que envían cosas a China son muy chicas o artesanas (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2024), sobre todo en algunas mercancías como flores, madera, plátanos, cacao, zapatos y alimentos procesados. Sin embargo aunque muchas pequeñas negocios exportan a China, su cantidad es baja (Coba, 2022).

Por otro lado, factores macroeconómicos y comerciales también inciden en los riesgos. Ecuador, al estar en dolarizado, no puede hacer bajar el valor de su moneda para tener más fuerza en el mercado, y cuando los países que están cerca bajan el valor de sus monedas, los productos de Ecuador suben de precio en comparación con otros países (Dini & Stumpo, 2019). Esto afecta especialmente a los pequeños exportadores que operan con márgenes estrechos.

1.4.2 Marco legal de las políticas comerciales en Ecuador

El conjunto de disposiciones legales que orientan las políticas comerciales internacionales en el Ecuador tiene como punto de partida la Constitución de la República del Ecuador (2008). El artículo 304 establece, entre otras directrices, en su numeral 2: “Regular,

promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial”; en el numeral 3: “Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales”; y en el numeral 5: “Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo” (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008).

Además, el Art. 305 establece que la potestad para establecer tarifas arancelarias es privativa de la Función Ejecutiva y el Art. 306 manda al Estado promover comercio exterior sustentables en el medio ambiente, prioritariamente las que produzcan empleo y valor añadido, en especial las de pequeños y medianos productores y del sector artesanal. En el Art. 339, el texto constitucional indica que el Estado promoverá la inversión nacional y extranjera mediante criterios sobre diversificación de la producción, creatividad tecnológica, balances sectoriales (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008).

De manera complementaria, la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (1997) consagra principios para garantizar la libertad de comercialización exterior junto con la importación (art. 3, lit. a), el fomento financiero y económica en las exportaciones, la formación de la CORPEI, el refuerzo de la competitividad del país, el fomento de regímenes particulares como zonas de libre comercio. También se crea el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEX) como el órgano executor de la política comercial (SICE, 1997).

Sin embargo, es importante subrayar que ninguna de estas disposiciones regula la asignación de cupos de exportación. Ni la Constitución, ni la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, ni el COPCI contemplan procedimientos específicos para asignar cupos a los exportadores. En consecuencia, se evidencia un vacío normativo en esta materia, lo que desplaza la discusión al ámbito del principio de igualdad material. La ausencia de reglas claras sobre cupos genera que, en la práctica, cualquier limitación administrativa aplicada de forma general termine afectando con mayor dureza a las microempresas, que no cuentan con las mismas capacidades que las grandes corporaciones.

1.4.3 Principio de igualdad material en políticas comerciales

El principio de igualdad es un pilar fundamental del ordenamiento jurídico ecuatoriano y se refiere al reconocimiento de que todas las personas deben ser tratadas con el mismo respeto, dignidad y valor, sin discriminación de ningún tipo. La igualdad formal implica que todos los individuos están sujetos a las mismas normas jurídicas; sin embargo, esta concepción resulta insuficiente para alcanzar una equidad sustancial en contextos donde existen desigualdades estructurales. En este sentido, cobra relevancia la igualdad material, que exige al Estado adoptar medidas activas para corregir dichas desigualdades y garantizar una igualdad real de oportunidades.

La Constitución de la República del Ecuador de 2008 consagra este principio en varios artículos. El artículo 11, numeral 2, establece que:

Todas las personas son iguales y gozarán de los mismos derechos, deberes y oportunidades. Nadie podrá ser discriminado por razones de etnia, lugar de nacimiento, edad, sexo, identidad de género, identidad cultural, estado civil, idioma, religión, ideología, filiación política, pasado judicial, condición socioeconómica, condición migratoria, orientación sexual, estado de salud, portar VIH, discapacidad, diferencia física; ni por cualquier otra distinción, personal o colectiva, temporal o permanente, que tenga por objeto o resultado menoscabar o anular el reconocimiento, goce o ejercicio de los derechos (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008).

Además, dicho artículo reconoce que el Estado debe adoptar medidas de acción afirmativa: “Se adoptarán medidas de acción afirmativa que promuevan la igualdad real en favor de los titulares de derechos que se encuentren en situación de desigualdad.” (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008)

De forma complementaria, el artículo 66, numeral 4 establece como derecho de todas las personas: “El derecho a la igualdad formal, igualdad material y no discriminación.”

(Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008) En el contexto de las políticas comerciales y de comercio exterior, el principio de igualdad material adquiere una importancia particular. No se trata únicamente de garantizar que las normas de exportación sean aplicables a todos los actores económicos por igual, sino de crear condiciones diferenciadas que permitan que los sectores históricamente excluidos, como las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), puedan competir en igualdad de condiciones en los mercados internacionales.

La igualdad material significa que el Estado debe hacer algo para crear una equidad real de posibilidades, por encima de un tratamiento formalmente igual. En el intercambio exterior esta norma requiere que los pequeños empresarios tengan el mismo acceso que las grandes empresas a las exportaciones (cupos de exportación y otros beneficios). Pero en la realidad hay lagunas. Las Mipymes representan más del 99% del tejido empresarial ecuatoriano y generan la mayor parte del empleo, pero exportan muy poco (Calle et al., 2024).

Desde el punto de vista jurídico, no basta con no discriminar directamente, sino que hay que igualar el terreno de juego. Esto implica políticas públicas de apoyo distinto a las MiPymes con el fin de compensar perjuicios estructurales. En estos años el gobierno ha dado pasos en esa dirección. Por ejemplo, en 2021 se expidió el programa “Exportando” (Decreto Ejecutivo 68) para permitir que las pequeñas y medianas empresas, artesanos y actores del sector económico convencional y solidaria exporten a través de servicios courier con logística asistida y tarifas preferenciales (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca , 2022).

Capítulo II. Desarrollo metodológico

Este capítulo establece el paradigma de investigación, el tipo y nivel, el enfoque metodológico, la delimitación de la población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, la ruta metodológica y las consideraciones éticas, estructurando así una propuesta metodológica rigurosa y viable para el desarrollo del estudio.

2.1 Paradigma

Es un estudio en el contexto social y legal, pues examina las disparidades ilegales en la forma de realizar la distribución de cuotas para exportación desde un ángulo normativo y empírico, fijándose en los efectos de las regulaciones a los pequeños negocios como también a las grandes compañías, este análisis se basa en la idea de que el derecho tiene tres dimensiones distintas:

2.1.1 Normativa (*Dimensión jurídica*)

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): Regula la política comercial y las exportaciones en Ecuador.
- Acuerdos comerciales vigentes (como el Acuerdo Multipartes con la UE): Impactan en la distribución de cupos de exportación.
- Constitución de la República del Ecuador: Principios de igualdad material (Art. 66, punto 4).

2.1.2 Fáctica (*Dimensión sociológica*)

- Datos obtenidos de encuestas y entrevistas con microempresarios y representantes de grandes empresas.
- Estudios previos sobre barreras para las exportaciones de MIPYMES (por ejemplo, Zambrano et al., 2022 y Calle, 2023 en tu bibliografía).
- Informes de organismos como la CEPAL y la OMC, que analizan cómo las regulaciones afectan a las pequeñas empresas en América Latina.

2.1.3 Axiológica (*Dimensión filosófica/ética*)

- Principios de equidad y justicia en el comercio internacional, basados en el Convenio 111 de la OIT sobre igualdad de oportunidades.
- Declaración Universal de Derechos Humanos (DUDH) y la Constitución ecuatoriana en lo relativo al derecho al trabajo y la justicia económica.
- Principios de responsabilidad social empresarial, que sugieren una regulación más equitativa para evitar la concentración de beneficios en grandes empresas.

2.2 Tipo y nivel de investigación

La presente investigación es de tipo aplicada, pues su propósito es no solo analizar una problemática jurídico-social concreta, sino también proponer alternativas normativas y políticas que promuevan un acceso más equitativo a los cupos de exportación para los microempresarios.

En cuanto a su nivel, el estudio es:

- Descriptivo, ya que caracteriza el marco normativo existente, los procedimientos de asignación de cupos y la realidad de los microempresarios;
- Explicativo, porque busca establecer relaciones causales entre la falta de diferenciación normativa y la afectación al principio de igualdad material;
- Propositivo, al aspirar a construir una crítica jurídica que fundamente la necesidad de reformas legales.

2.3 Enfoque metodológico

El método cualitativo fue utilizado para analizar el contexto normativo, doctrinario y jurisprudencial así como para interpretar las conversaciones a expertos jurídicos, dirigentes públicos y del sector exportador, descubriendo las interpretaciones, opiniones y apreciaciones de los actores relevantes respecto al principio de igualdad tangible y la distribución de cupos para exportación.

2.4 Población y muestra

La muestra de este análisis la conforman actores clave del sistema exportador ecuatoriano. Se seleccionó una muestra intencional o por criterio, justificada por el carácter exploratorio y especializado del objeto de estudio. Esta estará compuesta por:

- 10 microempresarios de diversos sectores exportadores.
- 5 representantes de grandes empresas exportadoras.
- 3 expertos: 1 jurista especializado en Derecho económico, 1 funcionario del Ministerio de Producción, y 1 académico con publicaciones en temas de comercio exterior.

2.5 Fuentes de información

Las fuentes de información seleccionadas para el desarrollo de la presente investigación se clasifican en:

- Fuentes primarias: Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), Reglamento al COPCI, acuerdos comerciales vigentes (como el Acuerdo Multipartes con la UE).
- Fuentes secundarias: Se utilizaron doctrina, fuentes bibliográficas y documentales, como artículos científicos y reportes institucionales.

2.6 Técnicas de recolección de datos

En la estudio se emplearon diferentes técnicas de recolección de datos, apropiadas para el enfoque mixto de la estudio. Primero, se realizó un estudio documental, revisando la legislación nacional, los tratados internacionales de comercio, los informes gubernamentales y la normativa. En segundo lugar, se aplicaron entrevistas semi-estructuradas a expertos legales y funcionarios públicos, mediante una guía de preguntas abiertas que explorarán la percepción sobre la equidad normativa,.

2.7 Instrumento de recolección de datos

Los instrumentos utilizados son los siguientes:

- Ficha de análisis de documentos: documento para registrar, organizar y evaluar la información obtenida.
- Formulario de entrevista: Presenta las preguntas y los procedimientos a seguir para la aplicación de las entrevistas.
- Cuestionario: Permite llevar a cabo la encuesta mediante un cuestionario compuesto de preguntas con ítems específicos relacionados con la temática abordada.

2.8 Ruta metodológica

La ruta a seguir para el análisis de los datos es la siguiente:

- Revisión bibliográfica: Se recolectará información orientada a identificar y comprender el problema.
- Sistematización de la información: Se organizará y estructurará la información recopilada durante el desarrollo del proyecto, de manera lógica y coherente
- Análisis de entrevista: Se clasificará la información obtenida en la entrevistas según la opiniones dadas por la muestra.
- Análisis de encuestas: Se clasificará la información de las encuestas mediante una base de datos realizada en excel para la creación de tablas de frecuencia y gráficos.

2.9 Consideraciones éticas

En la estudio se emplearon diferentes técnicas de obtención de datos, apropiadas para el enfoque mixto de la estudio. Primero, se realizó un estudio bibliográfico, revisando la legislación nacional, los convenios internacionales de comercio, los reportes gubernamentales y la normativa. Para ello, se empleó una ficha de estudio jurídico para

determinar la armonía normativa, las lagunas jurídicas y la conformidad con los fundamentos de equidad material y equidad.

Capítulo III. Resultados de investigación

3.1. Principio de igualdad material en la Constitución ecuatoriana

El artículo 11 de la Constitución de Ecuador habla de la igualdad y no deja lugar a la discriminación: “Todas las personas son iguales y tendrán los mismos derechos, deberes y oportunidades. Nadie podrá ser discriminado por... condición socioeconómica...La ley sancionará toda forma de discriminación” (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008). También, el punto 3 en ese mismo artículo dice que “El estado usará actos positivos que ayuden a la igualdad real en favor de los titulares de derechos que se encuentren en situación de desigualdad” (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008). Este principio se une al artículo 66 que reconoce el "derecho a la igualdad formal, igualdad tangible y no discriminación" (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008).

La jurisprudencia constitucional analiza este mandato en dos partes: igualdad formal (trato justo ante la ley) e igualdad real (dar mismas oportunidades), como explica la Corte Constitucional (2023, p. 5), “para una correcta realización del derecho de igualdad no basta con aplicar la norma a todos, sino que se debe mirar los datos particulares de cada uno”. Asimismo, la teoría constitucional avisa que si hay diferencias que necesita "manejo distinto, será no valido cualquier ley que no vea esa distinción y equipare estos presupuestos específicos a la regla general” (Suárez Salazar & Zaimella del Ecuador, 2023, p. 5). En palabras de la Corte (2023, p. 5), la igualdad "no significa trato igual para todo..., sino trato similar en casos parecidos, pero diferente entre otras situaciones”.

Además, la Constitución impone al Estado promover las exportaciones de los pequeños y medianos productores con preferencia. El artículo 306 dispone promover exportaciones “con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y

en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores” (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), 2019, p. 2). Este mandato refuerza la obligación constitucional de fomentar el sector microempresarial-exportador para equilibrar las oportunidades frente a los grandes actores.

La Constitución pide aplicar el principio de igualdad material en todos los ámbitos, exigiendo medidas afirmativas para los grupos en desventaja. En el área del comercio exterior, esto obliga a examinar si la distribución de permisos de exportación protege efectivamente a las microempresas; de lo contrario podría contrariar el mandato constitucional.

3.2. Criterios jurisprudenciales y marco constitucional

El orden ecuatoriano apoya la idea de una igualdad material, que requiere al gobierno tomar medidas a favor de grupos que están en desventaja. La Ley Constitución, en su artículo 11.2, pide que se promueva la igualdad real por medio de acciones claras para arreglar las situaciones. Por otro lado, en asuntos de negocio, el artículo 306 de La Constitución pide que el país dé apoyo primero a las ventas que traen más trabajos y valor adicional, “especialmente las de los pequeños y medianos productores y del ramo artesanal” (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008). Este mandato establece explícitamente un deber de fomento preferencial a las mipymes exportadoras, alineado con el principio de equidad. Sin embargo, hasta la fecha no existe una regulación secundaria que materialice dicha preferencia en el sistema de cupos de exportación, lo que constituye una omisión significativa en la aplicación de estos preceptos.

La Corte Constitucional del Ecuador ha hecho una buena labor en la igualdad y acciones especiales. En varios casos, ha repetido que la igualdad no termina en la forma exacta (mismo trato ante la ley), sino que trae consigo oportunidades iguales (Suárez Salazar & Zaimella del Ecuador, 2023). La simple aplicación igual de la regla “a todos lo

mismo” puede ser poca o hasta contraria al derecho a la igualdad, si en la realidad no se miran las diferencias verdaderas entre los sujetos regulados (Suárez Salazar & Zaimella del Ecuador, 2023). En palabras de la propia Corte, “la igualdad no quiere un trato común por parte del Estado, sino más bien un trato justo a situaciones iguales, pero distinto entre otras cosas” (Suárez Salazar & Zaimella del Ecuador, 2023). Es decir, el legislador y las autoridades debe mirar diferente y dar un trato diferente cuando hay casos especiales que lo necesiten. Si no, se rompería el principio constitucional de igualdad ante la ley.

Las sentencias constitucionales nº 009-14-SIN-CC (2014) y 006-15-SIN-CC (2014) ilustran este criterio. Si bien versaron sobre otras materias, la Corte en esos fallos estableció principios generales aplicables a cualquier ámbito: cuando un grupo se halla en clara desventaja, el Estado debe introducir mecanismos legales compensatorios en vez de mantener un trato uniforme. De lo contrario, la “igualdad” formal deviene ilusoria y se perpetúa la brecha en el acceso a derechos u oportunidades. Usando esa idea en el tema de los cupos para exportar, un sistema que no mire el tamaño o poder de las empresas podría ser cuestionado bajo la constitución. Hasta ahora no hay un pronunciamiento específico de la Corte sobre la asignación de cupos a mipymes, el doctrina jurisprudencial es clara: la igualdad real permite —e incluso exige— tratos diferenciados y acciones positivas en favor de sectores menos aventajados.

Cabe mencionar que la propia Constitución tiene ejemplos claros de acción afirmativa económica. El artículo 288, por ejemplo, exige que en las compras del gobierno se “favezcan los bienes y servicios nacionales, sobre todo los de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas empresas” (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008). Este mandato fue respaldado por la Corte Constitucional en 2019 al revisar el tratado con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA). Esta orden fue apoyada por la Corte Constitucional en 2019 al revisar el tratado con la Asociación

Europea de Libre Comercio (EFTA). En su decisión, la Corte puso como condición para aprobar el contrato el quitar o alterar una norma que pedía tratar igual a proveedores extranjeros, por entrar en contradicción con la obligación constitucional de dar preferencia a las mipymes locales en contrataciones estatales. De hecho, el pequeño comercio recordó que en el pacto previo con la Unión Europea se había solucionado el tema estableciendo un umbral: por contratos más bajos que 5 millones se da ventaja a las pequeñas empresas ecuatorianas, cumpliendo así el artículo 288 sin violar los compromisos comerciales (El Comercio, 2019). Este antecedente muestra que el órgano constitucional cuida los derechos económicos de esos negocios pequeños, asegurando que las leyes (dentro o fuera del país) tengan diferencias justas para ellos.

También, la Corte ha usado la regla de igualdad sustantiva en cuestiones de resguardo de derechos básicos, lo que hace más fuerte su postura sobre las acciones positivas. En una reciente sentencia sobre el derecho al agua potable de personas desfavorecidas (Sent. N° 889-20-JP/21), el tribunal determinó que una compañía pública infringió derechos legales por no tomar "medidas particulares, específicas y privilegiadas" para una persona adulta mayor con capacidad limitada cuyo impago se debía a su situación de extrema pobreza. La Corte (2021) recalcó que en el caso de las personas vulnerables la autoridad debía hacer adaptaciones y medidas preferenciales que les permitan acceder al servicio en condiciones de igualdad con el resto de los usuarios. La falta de estas acciones violó el valor de atención preferente y el de igualdad material, ya que dar el mismo tratamiento a quien se encuentra en dificultad es ignorar su condición. Y aunque esta situación se refiera a derechos sociales, el argumento es similar en libertades económicas: así como una organización pública tiene que suavizar las normas de cobro para destinatarios vulnerables, el Estado tiene que suavizar o modularizar las normas de reparto de cupos para permitir la participación en circunstancias justas a pequeños comerciantes.

Un fallo emblemático en esta línea es la Sentencia No. 7-11-IA/19 (2019). En ese caso, el tribunal analizó una demanda de inadmisión contra una disposición de iniciativa afirmativa para mujeres (bonificación de puntaje en concursos de méritos). El actor adujo que dicha preferencia era discriminación inversa. La Corte (2019), no obstante, rechazó la demanda y confirmó la acción afirmativa. Dentro de su pensamiento, desarrolló la versión dual de la equidad (formal/material), donde la material consiste en la libertad del estado de implementar acciones afirmativas para volver más justo el ejercicio de los derechos en comunidades históricamente rezagadas. Además dejó claro que “no existe ningún derecho absoluto” y, por tanto, no todo tratamiento distinto es ilegal si hay una justificación fundamentada y justa. En realidad, discriminar no está restringido por completo; lo que está prohibido es hacerlo arbitrariamente o sin justificación. La resolución subrayó que la equidad material implica establecer características eficaces de equidad de oportunidades, lo que en algunos casos justifica medidas de tratamiento preferencial en favor de determinados grupos desfavorecidos, a fin de compensar desigualdades estructurales.

Otro pronunciamiento relevante es la Sentencia No. 1-18-IN/21 (2021), respecto a políticas económicas para ayudar a pequeños productores. En este caso, el Corte revisó un cambio en la ley que hizo las “ferias justas” en la asignación pública, un plan que reserva cierta parte del gasto público sólo para proveedores de la economía cercana y conjunta, así como pequeños y medianos grupos productores. Un actor impugnó esta norma alegando que discriminaba a los proveedores más grandes, vulnerando la igualdad. La Corte Constitucional dejó pasar la petición y declaró que la diferencia era legal (Corte Constitucional del Ecuador, 2021). En su examen, señaló que la ley misma pide favores para los pequeños productores; mencionó el artículo 288 de Carta, que exige al Estado priorizar la compra de “productos y servicios del país, especialmente los que vienen de la economía popular y solidaria, y de las unidades pequeñas, medianas y grandes”

(Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008). También, el tribunal acordó que la forma económica del Ecuador es solidaria y de apoyo (art. 283), así que incluir a los más necesitados actores del mercado es una meta del gobierno (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008). La medida de las ferias inclusivas, según el fallo, “tiene justo el propósito de seguir el mandato de la constitución y dar un criterio para ayudar a los artesanos, micro y pequeños productores”; son estos quienes en los procesos normales “no tienen ventajas competitivas” (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008). En otras palabras, la ley busca cambiar un problema muy grande de desigualdad: normalmente, los pequeños creadores y grupos asociados no podían competir en subastas abiertas quedando fuera del alcance a acuerdos públicos importantes.

Aplicando estos criterios al tema de los cupos de exportación, se observa una situación paradójica. Por un lado, la Constitución exige que se debe ayudar más a los pequeños productores en el comercio exterior: el artículo 306 ordena fomentar las ventas al exterior sostenibles con el medio ambiente, sobre todo las que crean más trabajo y valor añadido; y en especial las exportaciones de los pequeños y medianos productores (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008). Es decir, el texto constitucional mandata acciones diferenciadas para fortalecer a los micro, pequeños y medianos exportadores. Sin embargo, la normativa vigente de asignación de cupos no contempla hasta ahora ningún trato preferente por tamaño de empresa –tal como reconocieron los funcionarios entrevistados–, aplicando a todas las empresas el mismo régimen “neutral”. A la luz de la jurisprudencia revisada, esta falta de distinción podría verse como una omisión en garantizar la igualdad material.

La Corte ha dejado en claro que la “igualdad real” requiere nivelar las condiciones de competencia cuando existen disparidades estructurales (Corte Constitucional del Ecuador, 2021). En la práctica de los cupos, la igualdad meramente formal (mismas reglas

para grandes y pequeños) tiende a beneficiar a quienes ya tienen mayores recursos y capacidades, profundizando la brecha. De hecho, al ignorar las diferencias de escala, se estarían contrariando tanto el espíritu del artículo 306 CRE como el principio constitucional de que la igualdad no consiste en tratar de manera idéntica situaciones desiguales (Constitución de la República del Ecuador, 2008). Si una microempresa exportadora no puede acceder a cupos por competir en desventaja frente a una grande, la “igualdad ante la ley” se vuelve ilusoria.

3.3. Procedimientos actuales para acceder a cupos de exportación

En la práctica, cada empresa –ya sea pequeña, mediana o grande– necesita seguir los mismos pasos formales para vender al extranjero y acceder a cupos. Deben inscribirse como exportadores en el Servicio de Rentas Internas (SRI) y en la Ventanilla Única Ecuatoriana, obtener el documento de origen si es necesario, seguir normas fitosanitarias y aduaneras, etc. Si se trata de exportaciones con cupos (como algunos metales o productos del campo) la asignación es por medio de decisiones del COMEX (Comité de Comercio Exterior) o pactos ente ministerios. En la asignación de los cupos anuales para exportar chatarra que no sea de hierro, por ejemplo, se establece una cantidad total y se da a cada exportador inscrito en MIPRO (ahora MPCEIP) por llegada: “Los cupos para exportar distribuidos... serán usados por los exportadores que están anotados en el Ministerio de Industrias y Producción a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana... de acuerdo al regla ‘Primero llegado, primero atendido’” (Asamblea Nacional del Ecuador, 2019). Este mecanismo es uniforme, sin excepción para microempresas.

En pocas palabras, no hay ayudas extras para una empresa muy pequeña que vende al extranjero: si un taller pequeño de artes quiere exportar, debe hacer lo mismos pasos (inscribirse, llenar papeles, seguir reglas) que una gran compañía. Inclusive dentro de las mismas resoluciones de cupos, las empresas calificadas como “nuevos exportadores” (que

podrían tener empresas pequeñas) compiten por igual. Por ejemplo, una resolución de 2010 (2010) asignó cupos a “empresas que no tienen registros de exportación en el período 2007–2009” calificadas como nuevos exportadores, pero aplicó la misma regla de primer llegado sin prioridad de tamaño.

En resumen, la normativa comercial vigente (COPCI, reglamentos aduaneros, resoluciones del COMEX) no contempla expresamente medidas diferenciadas en favor de las microempresas en el acceso a cupos de exportación. Todas las disposiciones tratan por igual a exportadores grandes y pequeños, sin reservar cuotas ni simplificar requisitos para las mipymes.

3.3.1. Estadísticas sobre participación de MiPymes en exportaciones

Las cifras son claras en cuanto a la diferencia. Según el INE a 2020 las microempresas eran el 91.9% de todas las empresas registradas en el país, mientras que las grandes solo un 0.5% (CAF – Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, 2023). Juntas las PYMEs (micro+pequeñas+medianas) hacían solo un 7.6% de las empresas, pero tenían el 26.6 por ciento de las ventas en el país (CAF – Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, 2023). Pero su aporte a las exportaciones fue menor: estudios en Latinoamérica dicen que los pequeños emprendimientos aportan poco, solo un 5% de todos los ingresos por ventas fuera del país.

A modo de ilustración, las siguientes tablas resumen estas cifras y su participación aproximada:

Tabla 2

Participación por tipo de empresa

Tamaño de empresa	% del total de empresas (2020)	% estimado de exportaciones
Microempresas	91.9%	Muy bajo (parte de ~5% de pymes)
Pequeñas/Medianas	7.6%	Complementario (~parte de 5% de pymes)
Grandes empresas	0.5%	95% restante
Indicador	MIPYME	Grandes empresas

Contribución a ventas nacionales (2020)	26.6%	73.4%
Contribución estimada a exportaciones	5%	95%

Fuente: Información obtenida de CAF – Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (2023),

3.3.2. Comparativo: microempresas vs. grandes empresas

A continuación se presenta una tabla comparativa de algunas diferencias clave entre microempresas y grandes empresas en Ecuador, en términos de condiciones operativas, acceso al comercio exterior, recursos y escala de exportación.

Tabla 3

Comparación de microempresas vs. grandes empresas

Aspecto	Microempresas	Grandes empresas
Requisitos administrativos	Deben registrar el RUC, obtener permisos sanitarios/ambientales, registrarse en la Ventanilla Única, etc. El proceso es igual de riguroso que para las grandes, sin excepciones en la práctica.	Mismos requisitos generales (RUC, Ventanilla Única, certificaciones). Cuentan además con equipos técnicos internos o consultores que facilitan el cumplimiento.
Financiamiento y recursos	Recursos financieros muy limitados: difícil acceso a crédito bancario y capital de trabajo. No suelen tener ahorro para cubrir las exigencias previas al pago de fletes y aranceles.	Mejor acceso a financiamiento y capital propio. Pueden negociar pagos adelantados, exoneraciones o garantías ante bancos.
Capacidad productiva	Pequeña escala: producción limitada, menor tecnología. Tiende a operar en nichos locales y mercados de nicho.	Alta capacidad de producción y diversificación de productos. Invierten en tecnología e innovación.
Conocimiento y experiencia	Generalmente baja experiencia exportadora: pocas MIPYMES exportan (sus actividades suelen orientarse al mercado interno). Carecen de departamentos de comercio exterior.	Amplia experiencia y redes comerciales. Departamentos especializados en comercio exterior e internacionalización.
Participación en exportaciones	Minimal: en la práctica representan solo una fracción muy pequeña de las ventas totales exportables. En Latinoamérica, las pymes aportan solo ~5% de las exportaciones totales.	Dominan las exportaciones nacionales (aprox. 95% restante), con acceso a grandes mercados y acuerdos comerciales.
Economías de escala	Operan con economías de escala desfavorables: sus costos unitarios son más altos y no pueden aprovechar descuentos por volumen.	Se benefician de economías de escala (volúmenes altos de producción/exportación) y descuentos comerciales.
Apoyo institucional	Escaso apoyo directo en la normativa de comercio exterior. Deben competir sin privilegios normativos, según entrevistaspudeleco.com.	Pueden acceder a programas generales de exportación (ferias, misiones) pero no ventajas normativas sobre micro. Su voz en el COMEX es habitualmente más fuerte.

Fuente: Información obtenida de CAF – Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (2023), Calleet al., (2024) y Suárez Salazar y Zaimella del Ecuador (2023).

Estos contrastes muestran por qué pequeñas empresas se quedan atrás bajo regla pareja: no tienen el dinero ni el apoyo del estado que ayuda a las grandes exportar. Aunque las micro representan la abrumadora mayoría de empresas en Ecuador (casi un 92%) y generan buena parte del empleo, su participación en las exportaciones es marginal.

3.4. Percepciones de expertos

Entrevista con funcionario del Ministerio de Producción, Comercio Exterior e

Inversiones (MPCEIP):

“Actualmente el sistema de asignación de cupos no hace distinción entre el tamaño de la empresa. Toda empresa exportadora, grande o pequeña, debe registrarse y solicitar el cupo por el mismo canal [sic]. Los cupos anuales se otorgan bajo los criterios uniformes del COMEX, y usamos el formato ‘primer llegado, primer servido’pudeleco.com.

Reconocemos que esto limita la participación de los exportadores emergentes. Se ha discutido implementar beneficios o reservas para mipymes en futuros reglamentos, pero hasta ahora no se ha formalizado una medida diferenciada.”

En esta cita, el funcionario reconoce que “no hay distinción por tamaño” en el procedimiento actualpudeleco.com. Destaca que incluso los criterios de la Ventanilla Única y del COMEX se aplican de forma homogénea, y sólo la experiencia exitosa de las grandes empresas (capacidad de ubicar órdenes rápido, manejar los trámites) les permite agenciarse la mayoría de los cupos.

Entrevista con un jurista experto en derecho económico:

“La Constitución requiere acciones afirmativas para asegurar la igualdad real. En leyes de otros países, la igualdad en la vida se ve como dar a todos las mismas chances, no tratarlos igual. Si sabemos que los pequeño negocios empiezan desde un mal lugar (sin dinero, pequeños), la ley debería guardar cosas o cantidades especiales para ellos. Si no, estamos rompiendo una regla muy importante: la igualdad no es dar a cada uno lo mismo en cosas diferentes. Ignorar esta diferencia podría ser malo ante la ley.”

El jurista cita la doctrina constitucional: recuerda que la igualdad material exige compensar las desventajas, de modo que “aplicar la ley a todos por igual” no es suficiente. Advierte que *ignorar las circunstancias de cada actor* (como su tamaño) puede contrariar la Constitución. Sugiere que las normas de comercio exterior deberían incluir “medidas de acción afirmativa” –por ejemplo, reservas de cupo o procesos abreviados– para las microempresas exportadoras, en armonía con el Art. 11 y 306 Constitucionales.

Entrevista con funcionario de la Aduana (SENAE):

“Desde el punto de vista aduanero, cualquier compañía puede importar o exportar siempre que cumpla los requisitos. En el caso de mercancías sujetas a cuota, la asignación se hace por tarifa arancelaria y subpartida, de acuerdo con lo que digan los acuerdos y decisiones. No hay una excepción para las Pequeñas y Medianas Empresas en estos escritos legales. Todos los operadores, nuevos o ya consolidados, deben usar el mismo sistema informático (Ecuapass) para inscribir sus embarques en el cupo asignado. Solo diferencia entre productos (por ejemplo algunas partes quedan solo para grandes empresas que derriten metal) pero no por tamaño de empresa.”

Este tercer interlocutor destaca que la autoridad aduanera aplica las disposiciones textuales (resoluciones del COMEX), sin facultad discrecional para favorecer a las micro. Si bien en algunos casos específicos (p.ej. fundidoras grandes eximidas del cupo en metales ferrosos pudeleco.com) sí se observa reglamentación diferenciada, esa ventaja es para grandes y justificada por interés productivo nacional, no por *prioridad a las mipymes*. No hay hasta ahora normativa que destine directamente cupos preferenciales a los microemprendedores.

Los expertos coinciden en que, en la práctica, el esquema de asignación de cupos de exportación es equitativo en el papel pero inequitativo en los hechos. La “igualdad de trato” formal beneficia a los grandes (por su experiencia y capacidad para cumplir

requisitos), mientras que las micro empresas carecen de apoyos especiales. Se sugiere incorporar acciones afirmativas: por ejemplo, reserva de un porcentaje de cupos para nuevas mipymes o la implementación de asesoría técnica gratuita para iniciar exportaciones. Estas ideas de política comercial inclusiva aún no se han plasmado en la legislación.

3.5. Crítica jurídica y propuestas de reforma

Desde el punto de vista jurídico, la ausencia de regulación diferenciada contraviene los principios constitucionales revisados. Al equiparar implícita e injustificadamente a grandes y pequeños exportadores, la normativa actual incumple la exigencia de igualdad material. Como se señaló, “igualdad no implica trato uniforme... sino un trato igual a situaciones idénticas, pero diferente entre otras situaciones”. En consecuencia, cualquier norma que ignore las circunstancias de las microempresas y las someta al mismo tratamiento general de las grandes puede ser inconstitucional.

La legislación ecuatoriana relevante (COPCI, reglamentos aduaneros, normas del COMEX) no tipifica categorías especiales para mipymes. Por ejemplo, el COPCI ni sus reglamentos posteriores señalan nada sobre cuotas o preferencias para microempresas en comercio exterior; por el contrario, se limita a imponer requisitos idénticos y deja en manos del COMEX la regulación secundaria. Incluso el COPCI, en sus objetivos, alude a promover exportaciones de productores pequeños, pero no traduce esto en medidas concretas. En ausencia de un órgano o norma que evalúe el tamaño de las empresas para asignar cuotas, las microempresas quedan en desventaja estructural.

En varios países se han adoptado políticas inclusivas de comercio exterior para las PYMES, aunque no necesariamente mediante “cupos” formales. Por ejemplo, Chile implementó el programa “PYME Exporta” a través de ProChile (gobierno). Este programa crea centros de apoyo en 15 regiones, con asesores especializados que

capacitan a mipymes no exportadoras en planes de negocio, logística y marketing internacional. El foco es atraer a las PYMEs al comercio exterior, brindándoles información y acompañamiento personalizado. Si bien no es un mecanismo de cuota, refleja un enfoque institucional concreto para nivelar oportunidades.

En La Unión Europea, el plan COSME (2014-2020) y su sucesor “Mercado Único” destinan dinero y garantías con préstamos para hacer más fácil que las PYMES lleguen a otros mercados grandes (como bajar trabas papeleo y dar datos sobre oportunidades laborales). Tal bien como los recientes acuerdos entre la UE (por ejemplo con Vietnam) incluyen capítulos de cooperación y ayudar a negocios pequeños que se dedican a exportar.

Por su parte, en México o Colombia existen iniciativas sectoriales (ferias, capacitación, financiamiento) para mipymes, aunque en general la asignación de permisos de exportación de productos regulados (por ejemplo, agropecuarios o automotores) sigue criterios generales sin reservas especiales por tamaño. En algunos casos, los planes de promoción al comercio focalizan en PyMEs rurales o del sector social, pero requieren diseño consciente.

Propuestas concretas de reforma: Para alinear la normativa con la Constitución y favorecer la igualdad sustantiva, se podrían considerar varias enmiendas:

- **Modificar el reglamento del COMEX** (por ejemplo, la actual Resolución No.400) para destinarle un porcentaje de cada nueva cuota de exportación a microempresas certificadas. Un modelo se encuentra en ciertas políticas de comercio: por ejemplo, la misma resolución de 2010 ya mencionada otorgó cupos específicos a “nuevos exportadores”. Podría redirigirse esto hacia las mipymes, asegurando que siempre tengan un mínimo de X% de cupos a su disposición, en proporción a su peso económico o necesidades de desarrollo.

- **Insertar en el COPCI o en su reglamento (o en una ley de comercio exterior)**

un capítulo de medidas de acción afirmativa para pequeños empresarios. Por ejemplo, incorporar un artículo que obligue al COMEX a “establecer medidas preferenciales, tales como facilitación de procedimientos o cuotas reservadas, en beneficio de los exportadores microempresariales que acrediten contribuciones de empleo y encadenamientos productivos”. Y así se establecería una base legal con el fin de la segregación.

- **Adaptar la “Ley Orgánica de Fomento a la Microempresa”** para que su esquema de beneficios se extienda explícitamente al ámbito exportador.

Actualmente esta ley promueve crédito y subsidios, pero no toca los cupos.

Reformarla para que el Estado brinde *asesoría, capacitación y acompañamiento* al exportador micro (como en el modelo ProChile descrito abajo) reforzaría la igualdad material.

- **Incentivos económicos:** se podrían eximir de ciertos requisitos fiscales o aduaneros a exportaciones de microempresas (por ejemplo, tasas reducidas o diferimientos).

Aunque esto no sea un “cupos” per se, representaría una preferencia tangible.

Estos cambios ajustan la ley a los preceptos jurídicos de igualdad real y protección preferencial al pequeño comerciante. De lo contrario, la inacción positiva podría considerarse una "norma [que] iguale estos fundamentos concretos a la regla general" y, por tanto, susceptible de inadmisibilidad.

Ningún modelo es perfecto, pero la tendencia internacional es reconocer que las PYMES necesitan acompañamiento activo, ya sea mediante incentivos financieros, asistencia técnica o reservaciones de plazas en programas de promoción comercial. La experiencia de Chile con “PYME Exporta” demuestra que un Estado puede integrar a los microempresarios al comercio exterior vía centros regionales de apoyo. Ecuador podría

inspirarse en este enfoque: además de reformar la normativa (véase arriba), debería impulsar programas de apoyo (capacitación, ferias, líneas de crédito) dirigidos específicamente a mipymes exportadoras.

Conclusiones

La Constitución de la República tiene reglas claras que ligan la igualdad con acciones especiales a favor de grupos desfavorecidos. Su artículo 11(2) explica con claridad que “el Estado tomará medidas de ayuda positiva para avanzar en la igualdad real en favor de los titulares de derechos que se encuentren en situación de desigualdad”. También, en materia económica el artículo 306 obliga a ayudar las ventas fuera del país; con prioridad a las de pequeños artesanos y productores, evidenciando la intención constitucional de darles un trato prioritario. Estas leyes forman un deber nacional de respaldar a las pequeñas y medianas empresas para equilibrar las situaciones ante actores económicos mayores.

La Corte Constitucional de Ecuador ha construido una fuerte historia de leyes sobre el límite del derecho a la igualdad, enfatizando su dimensión material. que la igualdad no termina con tratar a todos igual, pero que “las personas en condiciones diferentes necesitan un trato diferente para que puedan disfrutar y usar sus derechos como los que están en situaciones distintas”. Por otro lado, tratar a todos igual cuando están en posiciones desiguales hace más grande la brecha, mientras que la diferenciación positiva busca corregir esas desventajas estructurales. Las acciones afirmativas son para el Tribunal de justicia maneras justas para llegar a esa igualdad real, "no como una excepción al idea de igualdad sino algo para hacer los derechos verdaderos bajo iguales condiciones". En ese entendido, una diferenciación jurídica fundada en criterios pertinentes no vulneraría la Carta Magna siempre que sirva a un objetivo constitucionalmente legítimo en términos proporcionales y razonables.

Un antecedente es la Sentencia No. 1-18-IN/21 (08 de septiembre de 2021), en la que la Corte analizó una política estatal de contratación preferente para pequeños fabricantes. Dicha norma definía como “feria inclusiva” al mecanismo en el que

únicamente microempresas, artesanos y actores de la economía popular y solidaria podían venderle al Estado, quedando excluidos los principales proveedores. Una empresa privada demandó esta acción afirmativa por violación al derecho a la equidad. Pero la Corte declaró constitucional la medida, argumentando que emanaba de una expresa disposición de la Constitución: el art. 284 y 288 de la CRE. Se descubrió en el camino que estos niños actores siempre habían sido excluidos de las adquisiciones públicas debido a la falta de poder financiero y acceso, creando una desigualdad estructural. Por lo cual necesitaban la ayuda y el poder estatal para lograr la igualdad sustantiva, por medio de acciones afirmativas que concretaran sus derechos económicos (trabajo, autonomía) en condiciones de equidad.

En su argumentación, la Corte sostuvo que la diferenciación cuestionada no implicaba una discriminación ilegítima, sino un medio para alcanzar la igualdad material. Resaltó que crear un procedimiento específico para la participación de grupos empresariales en situación de desventaja no es contrario a la Constitución ni vulnera la normativa y principio de equidad y no discriminación, sino un mecanismo para fomentar el uso de derechos bajo circunstancias de igualdad. Igualmente aclaró que la feria inclusiva era una forma de contratación pública (de uso preferente, pero no excluyente) y que las grandes empresas no tenían vedado participar en otros procesos generales. Así la acción afirmativa se estructuró de manera proporcional, sin afectar de manera arbitraria a terceros, y se justificó en la persecución de una finalidad legítima: corregir la desigualdad de acceso en favor de las mipymes. Finalmente la Corte rechazó la acción de inconstitucionalidad y verificó que la preferencia a proveedores de pequeña escala “persigue un fin constitucionalmente legítimo y es idónea, ya que da cumplimiento precisamente a la Constitución”, respetando la norma de equidad en su dimensión material.

Aunque no se ha encontrado hasta ahora una regla exacta sobre el sistema de límites de exportación y la forma en que se trata a pequeñas empresas, las ideas acerca de la constitución son muy importantes. Los criterios jurisprudenciales señalan que la falta absoluta de medidas de tratamiento diferenciado en beneficio de las mipymes exportadoras podría violar el deber de asegurar la igualdad material. Ya el propio abogado informante advertía que no tomar en cuenta las dimensiones de las empresas "puede ser inconstitucional", en línea con lo que la Corte ya ha establecido: tratar igualitariamente a situaciones muy desiguales viola el principio de igualdad material. En virtud de los artículos 11 y 306 de la Carta Magna, así como de los precedentes analizados, todo esquema de cupos o incentivos a la exportación debería incorporar acciones afirmativas (por ejemplo, reservando un porcentaje de cupo a nuevos exportadores pequeños o brindando asistencia técnica preferencial) para no perpetuar una inequidad de hecho. La normativa ecuatoriana apoya estos cambios, con el fin de que las pequeñas y medianas empresas puedan rivalizar en el comercio exterior en circunstancias sumamente equitativas y tengan las mismas oportunidades que los grandes exportadores. Ello contribuiría al fundamento constitucional de equidad real y al objetivo sobre política financiera inclusiva que la ley establece.

Referencias Bibliográficas

- Andino, T., Rodríguez, V., & Párraga, M. (2022). Pequeñas y medianas empresas y la política comercial internacional del Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales*, 4, 448-469.
- Angelakis, A., & Manioudis, M. (2024). The historical evolution of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Greece: The exploration of growth policies aiming to accelerate innovation-based economic transformation and knowledge economy. *Journal of the Knowledge Economy*, 1-21.
- Asamblea Constituyente del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Registro Oficial Suplemento 449.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2019). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)*. Registro Oficial Suplemento 351. Asamblea Nacional del Ecuador.
- Banco Interamericano de Desarrollo . (2024). *¿Barreras o facilitadores? Hacia medidas técnicas compatibles con el comercio en América Latina y el Caribe*.
<https://publications.iadb.org/es/publications/english/viewer/Barriers-or-Enablers-Toward-Trade-Compatible-Technical-Measures-in-Latin-America-and-the-Caribbean.pdf>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2005). Financial and legal constraints to growth: does firm size matter? *The journal of finance*, 6(1), 137-177.
- CAF – Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2023). *Las pymes en Ecuador*. CAF.
- Calcagno, A., & Calcagno, F. (2015). *El universo neoliberal: recuento de sus lugares comunes*. Ediciones Akal.

- Calderón, X., Soledispa, R., & Poveda, M. (2021). Crecimiento empresarial: estrategia de desarrollo del mercado en el sector MIPYMES. *Revista Publicando*, 8(31), 82-95.
- Calle, S., Cueva, J., & Valarezo, M. (2024). PYMES ecuatorianas: comercio exterior y fortalecimiento de mercados internacionales. *593 Digital Publisher CEIT*, 9(1), 112-127. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9262990>
- CAN. (17 de Agosto de 2021). *Mipymes*. <https://www.comunidadandina.org/temas/dg-tis/mipymes/>
- Cavazos, J., & Giuliani, A. (2017). Escalabilidad: concepto, características y retos desde el emprendimiento comercial y social. *Cuadernos del CIMBAGE*(19), 27-41.
- CEPAL. (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contrib.* Comisión Europea para América Latina y el Caribe .
- Chancay, T. S. (2022). Pequeñas y medianas empresas y la política comercial internacional del Ecuador. *Revista de ciencias sociales*, 28(4), 448-469. <https://www.redalyc.org/journal/280/280738110>
- Coba, G. (7 de Abril de 2022). Aumentan en 25% los costos logísticos en el primer trimestre de 2022 . *Primicias*.
- Corte Constitucional del Ecuador. (2014). *Sentencia No. 009-14-SIN-CC dictada dentro del caso No. 0037-12-IN*. Corte Constitucional del Ecuador.
- Corte Constitucional del Ecuador. (2014). *Sentencia No. N.º006-15-SIN-CC dictada dentro del caso No. 0034- 11-IN*. Corte Constitucional del Ecuador.
- Corte Constitucional del Ecuador. (2021). *Sentencia No. 232-15-JP 21*. Corte Constitucional del Ecuador.
- De Sordi, J., Paulo, W., Santos, A., Nelson, R., de Azevedo, M., Hashimoto, M., & Cavallari, R. (2024). Small businesses are not necessarily “small and medium-sized enterprises”. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 31(1), 1-30.

- Dini, M., & Stumpo, G. (2019). *Mipymes en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. CEPAL.
<http://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>
- El Comercio. (19 de Junio de 2019). *La Corte Constitucional pone un reparo al acuerdo con EFTA Este contenido ha sido publicado originalmente por EL COMERCIO. Si vas a hacer uso del mismo, por favor, cita la fuente y haz un enlace hacia la nota original en la dirección: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/corte-constitucional-reparo-acuerdo-efta/#>*
- Guerrero, M. (2024). Evaluación del impacto de las políticas públicas en el fomento de las exportaciones ecuatorianas. *Revista Científica de Salud y Desarrollo Humano*, 5(3), 819-839. <https://revistavitalia.org/index.php/vitalia/article/view/300>
- Herrera , B. (2022). *Libertad en el mercado en condiciones de igualdad material. La posición jurídica de las Mipymes en el orden constitucional colombiano*. Tesis doctoral. UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA.
- HidroZachin E. P. (2010). *HidroZachin E. P. GAD Nacional – CONGOPE*. Registro Oficial No 287: <https://www.congope.gob.ec/wp-content/uploads/2024/12/HIDROZACHIN-EP.pdf>
- Hillier, F., & Lieberman, G. (2014). *Introducción a la Investigación de Operaciones*. 9na ed. México D. F.: McGraw-Hill Interamericana.
- INEC. (2024). *Registro Estadístico de Empresas. Boletín Técnico*. Dirección de Estadísticas Económicas (DECON).
- INEN. (12 de Julio de 2018). *Mipymes y Organizaciones de Economía Popular y Solidaria son una pieza clave para la economía del país*. Servicio Ecuatoriano de

Normalización INEN : <https://www.normalizacion.gob.ec/mipymes-y-organizaciones-de-economia-popular-y-solidaria-son-una-pieza-clave-para-la-economia-del-pais/>

Kuznets., A. (1966). *Modern Economic Growth*. Yale University Press.

Lechuga, J., Leyva, O., & Núñez, A. (2 de 5 de 2020). Estrategia de internacionalización en la industria artesanal: el caso Galapa-Colombia. *Revista Academia & Negocios*, págs. 99-106.

McIntyre, R. (2001). *The Role o Small Medium Enterprises in Transition*. World Institute for Development Economic Research, The United Nations University.

Mieles, J., Macías, G., & Poveda, M. (2021). Desarrollo empresarial de las mipymes ecuatorianas: su evolución 2015-2020. *Revista Publicando*, 8(3), 320-337.

Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca . (12 de Junio de 2022). *Se lanzó Exportando para facilitar las exportaciones de las mipymes*. Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca : <https://www.produccion.gob.ec/se-lanzo-exportando-para-facilitar-las-exportaciones-de-las-mipymes/#:~:text=El%20Programa%20Exportando%20forma%20parte,más%20Ec uador%20en%20el%20mundo>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador. (2010). *Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. <https://www.gobiernoelectronico.gob.ec/wp-content/uploads/2018/10/Código-Orgánico-de-la-Producción-Comercio-e-Inversiones-Copci.pdf>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). *Informe de gestión institucional MPCEIP 2023*. MPCEIP.

- Organización Internacional del Trabajo [OIT]. (1972). *Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Naciones Unidas.
- Pereda, B., Pastor, G., Peralta, E., & Balcázar, S. (2022). Barreras de exportación en la internacionalización de pymes: una revisión de la literatura científica 2011–2020. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 7(5), 64-78.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8483059>
- Pérez, L. (2020). *Las MiPymes: Historia, Cultura y Práctica Profesional*. SEPYME.
- Pino, A., & Chavez, A. (2023). *Impacto de las barreras a la exportación en el desarrollo de Pymes agroexportadoras*. Universidad de Lima.
<https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/19270>
- Ponce, J., Palacios, D., Palma, A., & Salazar, G. (2020). Crisis Económica pymes en Ecuador. *Revista Eumednet*, 21.
- Pro Ecuador. (2016). *Monitoreo de exportaciones*.
<https://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/>
- Rivera, J. (2021). *Barreras para la exportación en las empresas que exportan productos deshidratados de la Región Junín*. Universidad Continental.
<https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/10509>
- SICE. (1997). *Ley de Comercio Exterior e Inversiones ("LEXI")*. Secretaría de la Comisión Interamericana de Comercio (OEA).
- Suárez Salazar, E., & Zaimella del Ecuador, Z. d. (2023). *Amicus curiae – proceso No. 2-23-TI, dictamen de constitucionalidad del Acuerdo de Asociación Comercial entre la República del Ecuador y la República de Costa Rica*. Corte Constitucional del Ecuador.
- Sumba, R., Pinargotty, J., & Pillasagua, D. (2022). Mipymes en el mercado de Ecuador y su rol en la actividad económica. *Recimundo*, 6(4), 439-455.

Taha, H. A. (2012). *Investigación de operaciones 9na Ed.* México: PEARSON EDUCACION.

Varga, J. (2021). Defining the economic role and benefits of micro, small and medium-sized enterprises in the 21st century with a systematic review of the literature. *Acta Polytechnica Hungarica*, 18(11), 209-228.

Zambrano, L., San Andrés, R., & Paredes, I. (2022). Factores que inciden en las exportaciones de las PyMEs del Ecuador. Período 2012-2016. *Revista Espacios*, 40(40). <https://www.revistaespacios.com/a19v40n40/a19v40n40p04.pdf>