



Incidencia de la inversión extranjera directa en relación con las principales variables financieras de agroempresas en Manabí periodo 2013 - 2018

Incidence of direct foreign investment in relation to the main financial variables of agricultural companies in Manabí period 2013 - 2018

Diana Alexandra Aza-Espinosa
Universidad Politécnica Salesiana, Quito, Ecuador
misadi77@gmail.com
 <https://orcid.org/0000-0001-9138-596X>

Lorena Fernanda Guerrero-Sarzosa
Universidad Politécnica Salesiana, Quito, Ecuador
lguerreros@ups.edu.ec
 <https://orcid.org/0000-0002-8757-0238>

Recepción: 08/02/2022 | Aceptación: 21/04/2022 | Publicación: 10/05/2022

Cómo citar (APA, séptima edición):

Aza-Espinosa, D.A., y Guerrero-Sarzosa, L.F. (2022). Incidencia de la inversión extranjera directa en relación con los principales variables financieras de agroempresas en Manabí periodo 2013-2018. *INNOVA Research Journal*, 7(2), 117-145.
<https://doi.org/10.33890/innova.v7.n2.2022.2035>

Resumen

La inversión extranjera directa es complementaria a la inversión doméstica ecuatoriana, tema inmerso en el sector agropecuario que constituye un elemento de las políticas de soberanía alimentaria a partir de la vida republicana del Ecuador, receptando inversiones extranjeras por la producción de cacao y banano. El objetivo de la investigación es analizar la incidencia originada por la inversión extranjera directa en las empresas del sector agropecuario de la provincia de Manabí en relación con las principales variables financieras periodo 2013–2018. La metodología de investigación es cuantitativa con alcance correlacional y diseño no experimental de tipo longitudinal, para una muestra de 26 empresas. El comportamiento de la inversión extranjera directa de las empresas del agro, se estableció con el análisis de tipo descriptivo; la situación financiera fue evaluada mediante indicadores financieros; y se determinó la correlación entre la

inversión extranjera directa con las ventas, utilidad e inversión, mediante el coeficiente de Pearson. Fue evidenciado que la Inversión Extranjera Directa (IED), en las empresas estudiadas tuvo una tendencia creciente, representando 0,14% en relación con la IED total y los mayores montos provienen de Perú y Panamá. La posición financiera de las empresas con IED, en promedio se situó sobre la media de la industria. Las correlaciones entre las variables financieras (ventas, utilidad e inversión) con la IED fueron positivas bajas, con impacto no significativo.

Palabras claves: empresa agrícola; administración financiera; estadística económica.

Abstract

Foreign direct investment is complementary to Ecuadorian domestic investment, a topic immersed in the agricultural sector that is an element of food sovereignty policies from the republican life of Ecuador, receiving foreign investment for cocoa and banana production. The objective of the research is to analyze the incidence of foreign direct investment in companies in the agricultural sector of the province of Manabí in relation to the main financial variables 2013-2018. The research methodology is quantitative with correlative scope and non-experimental design of longitudinal type, for a sample of 26 companies. The behavior of the foreign direct investment of the agricultural companies was established with descriptive analysis; the financial situation was evaluated by financial indicators; and the correlation between foreign direct investment and sales was determined, profit and investment, using the Pearson coefficient. It was evident that foreign direct investment (FDI) in the companies studied had a growing trend, representing 0.14% in relation to total FDI and the largest amounts come from Peru and Panama. The financial position of companies with FDI, on average, was above the industry average. The correlations between financial variables (sales, profit and investment) and FDI were low positive, with no significant impact.

Keywords: agricultural companies; financial administration; economic statistics.

Introducción

La IED es un tema central en investigaciones económicas y de negocios a nivel internacional, es considerada un determinante crítico de varios resultados centrados en variables macroeconómicas como: producto interior bruto (PIB), desempleo, exportaciones, impuestos, tecnología y otros, sin embargo, el análisis de la IED a nivel microeconómico, relacionado con la gestión empresarial y la gestión financiera de las empresas, ha sido escasamente estudiado, particularmente en naciones Latinoamericanas (Vera-Gilces, Ordeñana y Jimenez, 2019).

En efecto, O'Donovan y Rios-Morales (2006), expresan que la IED no constituye únicamente el flujo de capitales que ingresan a una nación, procedente de inversionistas extranjeros; destacan a la IED como un recurso significativo, que traslada consigo los efectos positivos, al momento de contribuir en el desarrollo interno de un país, permitiendo la diversificación de la matriz productiva, “creando valor agregado” en los productos, por medio de la transferencia de conocimientos y tecnologías.

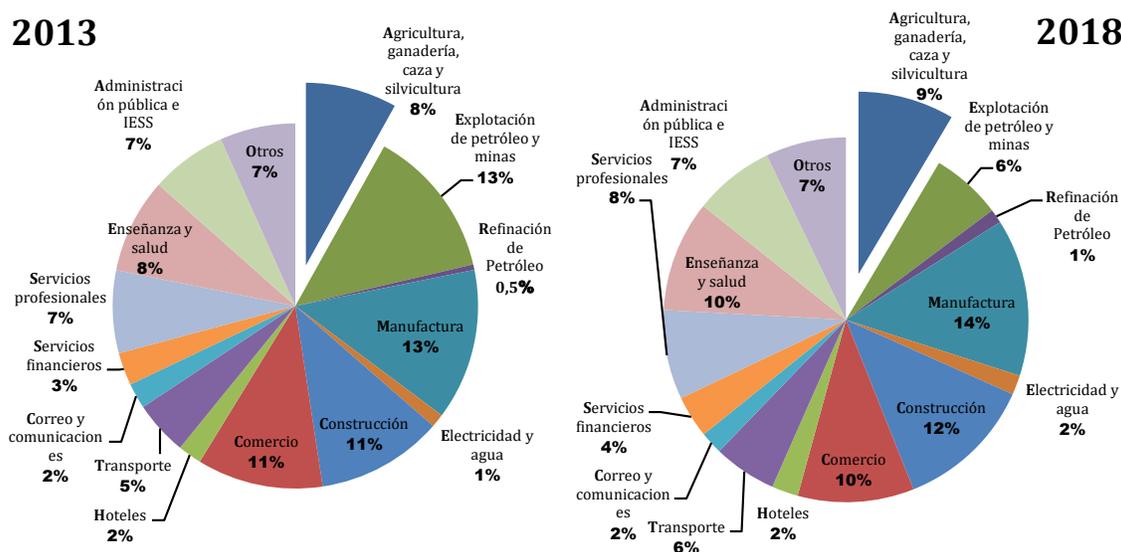
Por otra parte, respecto a la IED en el sector agropecuario, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2019), expresa como en contextos de crisis económica a

nivel mundial, este sector es considerado como un posible amortiguador y factor importante, que imposibilita mayores deterioros en el crecimiento, y como consecuencia el incremento en la participación de algunas economías. Según la CEPAL (2013), en el Informe anual del 2012 sobre IED, menciona que la estrategia de IED en el sector del agro, conlleva el interés de controlar y utilizar activos estratégicos, que permitan acceder a patrimonios naturales como: el agua, la tierra y los bosques; usar los animales para el consumo de la población; y además, los activos relacionados con las infraestructura de los procesos agropecuarios, adquirir o desarrollar tecnologías, establecer alianzas productivas o realizar nuevas compras o fusiones. De igual manera, fueron las transnacionales estadounidenses, europeas, chinas y las translatinas los principales inversores en el sector en América, representando la IED del agro en la región alrededor del 8% entre 2012 y 2017 (CEPAL, 2019).

En Ecuador, dentro de la estructura productiva (Figura 1), destaca el sector agropecuario, al que se dirige la presente investigación, este alcanzó el 8% desde 2013, cerrando con 9% en 2018, resaltando la relevancia del sector para la economía ecuatoriana (Banco Central del Ecuador [BCE], 2020).

Figura 1

Estructura productiva ecuatoriana 2013-2018



Fuente: Elaboración propia, a partir de datos públicos del BCE (2020).

Este sector primario, constituye el soporte para la economía del país, al aportar esencialmente a la soberanía y seguridad alimentarias, por ello, no ha estado apartado de la IED, siendo beneficiado de forma continua por algunas décadas, ciertamente, la IED tiene una estrecha relación con el progreso del agro ecuatoriano, comenzando con las exportaciones primarias del “boom cacaotero” (1880-1930) y el “boom bananero” (1944-1964), iniciando de esta manera, la participación e integración permanente del Ecuador en el mercado mundial,

receptando flujo de capitales, de inversores originarios de Gran Bretaña, Francia, Alemania y posteriormente desde Estados Unidos (Abad, Acuña y Naranjo, 2020; Díaz-Cassou y Ruiz-Arranz, 2018). Situación que, a nivel agropecuario, sigue prevaleciendo con la integración al mercado internacional, de otros productos agrícolas, que le han permitido al país seguir atrayendo IED para el desarrollo del sector.

O'Donovan y Rios-Morales (2006); Pardini y Montes Rojas (2021), señalan que la IED es un mecanismo fundamental, utilizado por el Estado para lograr el financiamiento y dinamización de los diversos grupos económicos. Asimismo, para las empresas agropecuarias que ostentan recursos de IED, son una significativa fuente que permiten el financiamiento y el movimiento de capitales, para impulsar varias actividades de explotación dentro del corto, mediano y el largo plazo; asimismo, estas compañías por largo tiempo, han atraído inversiones originarias de naciones extranjeras a escala mundial, impulsado las inversiones, el ahorro, generación de empleo y estimulando el paso hacia la internacionalización, entre otros.

Un Estado insuficientemente favorecido con flujos de IED, e inclusive que los capitales sean retirados, es nocivo para el país, por la ausencia de tecnologías, innovación, transferencia de conocimientos, generación de puestos de trabajo y otros; que el sector agropecuario destacado sector primario que aporta a la economía de la nación, no tenga el crecimiento interno esperado, por la escasa inversión extranjera, y en tal sentido, sea calificado como un sector poco atractivo para las inversiones foráneas y consecuentemente no pueda participar de forma aceptable en la economía global (O'Donovan y Rios-Morales, 2006; Maldonado, Piedrahita y Díaz, 2019).

La IED adquiere relevancia porque está regulada en la Constitución de la República del Ecuador 2008, específicamente el art.339 expresa como responsabilidad del Estado, promover las inversiones nacionales y complementarla con otras provenientes de inversiones extranjeras, respetando rigurosamente el marco normativo, y la regulación nacional. Así también, el sector del agro ecuatoriano es relevante, al constituir el escenario base para fundamentar las políticas de soberanía, seguridad y derecho alimentarios, señalado en el art.281 de la Carta Magna (Asamblea Nacional Constituyente, 2021).

Con los antecedentes, la pregunta que se intenta resolver con la investigación radica en: “¿el monto de IED en relación con las principales variables financieras incide en las empresas agropecuarias que son beneficiadas con los flujos de IED en la provincia de Manabí?”, además, la finalidad de comprender el interés de los inversionistas foráneos.

En ese contexto, el objetivo general de la investigación fue: analizar la incidencia originada por la IED en las empresas del sector agropecuario de la provincia de Manabí en relación con las principales variables financieras periodo 2013-2018.

Y los objetivos específicos fueron: (1) Establecer el comportamiento de la IED en las empresas estudiadas y obtener el aporte que representa la IED de estas empresas y la IED del sector del agro respecto de la IED total del Ecuador. (2) Evaluar la situación financiera de las empresas que poseen IED mediante el análisis con indicadores financieros, basados en los estados financieros. (3) Analizar el comportamiento de las variables financieras propuestas en la correlación (nivel de ventas, nivel de utilidades, nivel de inversión en inventario de materia

prima, inversión en inventario de productos en proceso, inversión en inventario de productos terminados, inversión en inventario de suministros y materiales, y nivel de inversión en propiedad, planta y equipo, propiedades de inversión y activos biológicos). (4) Determinar el nivel de correlación entre el monto de IED con el monto de las variables financieras propuestas.

Planteamiento de hipótesis que se desarrollan para cumplir con el objetivo cuatro:

H₁: El nivel de ventas (USD) impacta significativamente con el nivel de IED (USD) en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí del 2013 al 2018 y promedio.

H₂: El nivel de utilidades (USD) impacta significativamente con el nivel de IED (USD) en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí del 2013 al 2018 y promedio.

H₃: El nivel de inversión - inventario de materia prima (I-IMP) (USD) impacta significativamente con el nivel de IED (USD) en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí del 2013 al 2018 y promedio.

H₄: El nivel de inversión - inventario de productos en proceso (I-IPP) (USD) impacta significativamente con el nivel de IED (USD) en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí del 2013 al 2018 y promedio.

H₅: El nivel de inversión - inventario de productos terminados (I-IPT) (USD) impacta significativamente con el nivel de IED (USD) en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí del 2013 al 2018 y promedio.

H₆: El nivel de inversión - inventario de suministros y materiales (I-ISYM) (USD) impacta significativamente con el nivel de IED (USD) en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí del 2013 al 2018 y promedio.

H₇: El nivel de inversión - propiedad, planta y equipo; propiedades de inversión y activos biológicos (I-PPE.PI.AB) (USD) impacta significativamente con el nivel de IED (USD) en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí del 2013 al 2018 y promedio.

Marco Teórico

Inversión extranjera directa

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2017); Maldonado et al. (2019) la regulación internacional sobre inversión extranjera se produjo en dos etapas: (i) Desde 1945 finalización de la segunda guerra mundial, hasta 1989 cuando colapsó la antigua Unión Soviética y se fragmentó en multitud de estados, originando la liberalización global económica, y, (ii) Desde 1989 hasta la actualidad. Debido a la realidad política y económica de la época que modificaron el clima de negociación de los acuerdos internacionales de inversión, y, por la crisis de deuda soberana, los bancos comerciales estaban menos dispuestos a conceder créditos a los países en desarrollo, recibiendo ayuda limitada de las financieras internacionales. Situación que los impulsó, a buscar una fuente viable para obtener capital y satisfacer su necesidad de desarrollo, acudiendo a la IED, que abrió la posibilidad de obtener tecnología, formación, capacitación y acceso a los mercados, y, consecuentemente se convirtió en un mecanismo atractivo, para ampliar la base de capital disponible.

García y López (2020), precisan que la IED trata el flujo de fondos colocados en una empresa ubicada en un país distinto del lugar de residencia del inversor, quien posee directa o

indirectamente mínimo 10% del poder de voto e influir efectivamente en la gestión de la empresa en inversión. La Comisión Europea (2021), explica que la IED tiene lugar, en el momento en que una empresa multinacional o persona de una nación, realiza inversiones en el patrimonio de otra nación, o adquiere un porcentaje de participación en sociedades existentes en el extranjero, mediante dos formas: (i) IED Greenfield, mediante nuevas instalaciones (crea nueva empresa o filial) forma de entrada en el mercado, para conseguir el mayor grado de control sobre las actividades en el extranjero, y, (ii) IED a través de fusiones y adquisiciones, con la finalidad de trasladar la propiedad de los activos existentes a un propietario foráneo (Fusión: dos empresas forman una. Adquisición: una sociedad es absorbida por otra).

La teoría más utilizada sobre IED en las economías, trata al enfoque teórico del Economista Británico John Harry Dunning, sobre el Paradigma Ecléctico o Modelo OLI, este explica la producción internacional y las ventajas competitivas únicas que deberían ostentar las compañías, además, la IED se realiza buscando como objetivo, los activos estratégicos, mediante la combinación de tres criterios o determinantes analizados en tres teorías: (i)“Organización industrial”: identifica ventajas de recursos específicos sobre los competidores en el país receptor (propiedad sobre las patentes, secretos de comercialización, marcas de explotación, etc.) o la propiedad sobre los activos intangibles (conocimientos técnicos de comercialización, organizativos, directivos, etc.) es decir, ventajas relativas a los procesos productivos; (ii)“Localización”: descubre ventajas en las características propias de países receptores de inversión: posición geográfica, acceso a materia prima, existencia de compañías locales débiles, bajo salario especializado, bajo costo productivo, tamaño del mercado, aranceles e impuestos especiales y otros; y (iii)“Internacionalización”: trasladar a otros países conocimiento y tecnologías propias de la empresa (intangibles) para conservar las ventajas de superioridad en los mercados mundiales (García-Pérez de Lema, Gómez-Guillamón y Martínez García, 2013; De la Garza, 2005; O'Donovan y Rios-Morales, 2006; CEPAL, 2014).

Infiriendo que las empresas invertirán en un país extranjero, motivadas por las características estratégicas presentes en las naciones receptoras de inversiones, que aseguren un clima favorable de negocios, menor riesgo y mayores beneficios. En el contexto anterior, los montos de IED se presentan incluidos en la sección del patrimonio, en la cuenta del capital contable, en el estado de situación financiera.

Análisis de Estados Financieros e IED

Los inversionistas analizan los estados financieros, para evaluar el desempeño financiero en empresas con posibilidades de inversión, calculando para el análisis, indicadores financieros clave y establecer relaciones que exterioricen fortalezas o debilidades financieras fundamentando las decisiones para invertir (Puerta-Guardo, Vergara-Arrieta y Huertas-Cardozo, 2018; Brealey, Myers y Allen, 2010). Villegas-Valladares (2002), en el estudio sobre análisis financiero en las empresas agropecuarias, destaca que la interpretación de resultados requiere juicio profesional y conocimiento de la empresa y de la industria.

Gil-León, Cruz-Vásquez y Lemus-Vergara (2018), caracterizaron las diferencias en la rentabilidad empresarial, en las compañías agropecuarias de Brasil con 460 empresas, y Colombia con 3460 empresas, para 2011 y 2015; para ello, construyeron y analizaron las razones

financieras de rentabilidad, endeudamiento, eficiencia, liquidez; y, mediante un modelo econométrico, revelaron que las compañías de Colombia tienen inferiores porcentajes de rentabilidad en comparación con Brasil, debido a un resultado condicionado en que la rentabilidad de las compañías, está asociado a factores acumulativos del capital (mayor financiamiento externo) y concentración de mercados (nivel de competencia).

García-Pérez de Lema et al. (2013), analizaron la evolución de los indicadores de crecimiento, nivel de endeudamiento y rentabilidad para 64 sociedades con IED y 64 sin IED, en España; llevaron a cabo una evaluación univariante usando la prueba no paramétrica U de Mann-Whitney y el análisis multivariante aplicando para tal efecto la regresión logística mediante el método de Wald. Evidenciaron que las sociedades con IED alcanzan mejores posiciones en el crecimiento de ventas y rentabilidad económica, e infirieron mayores costos en el total de recursos de terceros y en el gasto financiero.

Vera-Gilces, Ordeñana y Jimenez (2019), estudiaron el efecto de la IED en el desempeño de 5172 compañías manufacturas ecuatorianas, aplicando la estimación de datos de panel y la construcción de un modelo econométrico con variables como: IED, tamaño, solvencia y productividad. Infirieron que las firmas con IED tienen mayor desempeño empresarial que aquellas sin IED, y que el tamaño de empresa no altera el resultado del impacto originado por la IED en el desempeño de las compañías.

Armijos-Yambay, Camino-Mogro, Avilés-Terán, Parrales-Guerrero y Herrera-Paltán (2020), en el estudio sobre IED y rentabilidad de empresas ecuatorianas, destacan dos indicadores de desempeño financiero usualmente usados: i) la rentabilidad sobre los activos ROA y ii) la rentabilidad sobre el capital invertido ROE; evidenciando al comparar las compañías con IED y las demás con inversión nacional; mediante el análisis cuantitativo y descriptivo, la existencia de relación positiva entre IED y rentabilidad; además, otra explicación, al separar los tipos de inversión y compararlos con los indicadores ROA y ROE, en promedio las sociedades con IED, no muestran mayor rentabilidad frente aquellas con inversión nacional, incluso estas tienen en promedio mayor rentabilidad.

Variables financieras a correlacionarse con la IED

Relativo a la IED y niveles de ventas (nacionales y exportaciones), Junbo y Tillaguango (2019) expresan que la IED al transferir recursos tecnológicos al país receptor (tecnología que no es fácil de adquirir para los países en desarrollo por el alto costo que significaría) permite agregar valor en la producción doméstica y consecuentemente mayor volumen en las ventas locales y en las exportaciones, escenario que incide favorablemente y se ve reflejado en el incremento de los ingresos; y concluyen que entre la IED y las exportaciones en el crecimiento de la economía de los países de Colombia, Perú y Bolivia existe equilibrio en el largo plazo, y, existe equilibrio en el corto plazo en todos los países que integran la Comunidad Andina. En este contexto, el efecto dependerá de las características propias del país receptor, del origen de la IED y otros.

Respecto a la IED y los niveles de inversión en inventarios (materia prima, productos en proceso, producción terminada e inventario de suministros y materiales), Asencio, González y Lozano (2017) enuncian que estas inversiones representan montos sustanciales y por ello la

razón misional de las compañías; en efecto la adecuada gestión permitirá atender oportunamente la demanda de los mercados nacionales y globales; igualmente son el componente fundamental del capital de trabajo para las empresas, por tanto, los inventarios deben estar disponibles para la producción, las ventas y el consumo interno; en consecuencia influyen directamente en la determinación de la rentabilidad empresarial. Peña y Vargas (2021); Silveira, Horta y Francia (2021) señalan que las empresas locales deben poseer capacidad para absorber las tecnologías que traería consigo la IED, motivando la capacitación del talento humano, la implementación de políticas societarias y el seguimiento continuo de procesos innovadores, que resulta en productos con calidad e innovación; en la misma línea para Bejarano, Molero, Villegas y Borgucci (2020) las naciones receptoras de IED deben aprovechar la ventaja de conocimiento del mercado global y de gestión, que poseen los inversores y empresas extranjeras, además de lograr alianzas estratégicas con otros países para posicionar los productos en nuevos mercados externos, aprender de la experiencia y beneficiarse de los efectos de derrame para mejorar la productividad, elaborar diversos productos nacionales y competir con otros no tradicionales.

Concerniente a la IED y el nivel de utilidades, Ochoa-Setzer y Saldívar del Ángel (2012) así como Gallardo-Gordón y Galarza-Torres (2019) comentan que las utilidades son el resultado de la diferencia entre el ingreso total menos el costo y menos el gasto, gestionados en la explotación empresarial, durante un periodo fiscal con el objetivo en el corto plazo de generar rentabilidad, considerada como la de mayor interés para los inversores nacionales y extranjeros, porque acrecienta el valor de las inversiones y efectivamente en calidad de accionistas la finalidad es obtener y maximizar los beneficios. Con esta situación García-Pérez de Lema et al. (2013) coincide con Vera-Gilces et al. (2019) al explicar que las empresas que poseen IED alcanzan mejor posición en la rentabilidad y mejor desempeño empresarial cuando son comparadas con compañías sin IED, sin embargo Armijos-Yambay et al. (2020) infirieron que el ROA y ROE en promedio de las empresas con IED es inferior al de empresas nacionales.

Con referencia a la IED y nivel de inversión en propiedad, planta y equipo; propiedades de inversión y activos biológicos (PPE.PI.AB.), se trata de la adquisición de nuevos activos fijos o ya existentes que serán utilizados por las empresas en el largo plazo para ampliar la capacidad productiva (Tomalá, Yagual, Uriguen y Moreno, 2021), contexto que para la IED implica inversiones en nueva capacidad e innovación tecnológica mediante fusiones y adquisiciones transfronterizas (CEPAL, 2018), lo que es congruente con el menor o mayor flujo de IED, crecimiento empresarial y económico de un país durante periodos largos, así también se vería reflejado en los sectores económicos, con el incremento de capacidad productiva, empleo y producción de nuevos bienes (Camino-Mogro, Bermudez-Barrezueta y Avilés, 2018).

Metodología

Esta investigación se enmarca en el enfoque cuantitativo, recolecta datos numéricos de variables financieras, con el fin de analizarlos para establecer patrones de comportamiento y evidenciar niveles de relación con los flujos de inversiones extranjeras para un grupo de sociedades agropecuarias (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). El alcance de investigación sigue un paradigma de tipo exploratorio, descriptivo y correlacional. *Exploratorio*, al tratarse de un tema poco analizado a nivel de compañías, permitió descubrir y determinar la situación financiera. *Descriptivo*, porque al observar y verificar los montos de las variables financieras, se

analizó e interpretó los resultados respecto del comportamiento de las variables. *Correlacional*, para establecer el impacto y significancia de la relación entre las variables financieras propuestas (independientes) con la variable financiera IED (dependiente) (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). El diseño corresponde a una investigación no experimental, aplicando el método longitudinal, para recabar información sobre diversos puntos del tiempo.

La muestra fue seleccionada aplicando la técnica de muestreo probabilístico, denominado muestreo de juicio o discrecional centrada en el conocimiento y criterio profesional del investigador (Bernal-Torres, 2016), siguiendo éste enfoque y utilizando la base de datos públicos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (Supercias, 2020), con corte a mayo del 2020, se encontró una población total conformada por 49 empresas activas del sector agropecuario ubicadas en Provincia de Manabí, que poseen IED y de las cuales para el estudio, fue tomada una muestra de 26 empresas, que registraron los estados financieros completos para el periodo analizado. El estudio se ejecutó para los años del 2013 al 2018.

Los datos fueron recolectados utilizando como técnica la observación, el análisis documental y análisis de contenido (Sánchez, Rosas y Mendoza, 2018), recurriendo a las fuentes de datos secundarios, válidos y confiables del ente público de control de las compañías en Ecuador “Supercias”, debido al manejo de documentos ya existentes en la institución pública, en la web oficial lugar donde se encuentran publicados y disponibles. Fue utilizado como instrumento para el levantamiento de datos financieros, el documento digital del “formulario 101” como objeto de análisis, que contiene el estado de situación financiera y el estado de resultados; además, fueron usados, los documentos digitales del kárdex de accionistas y árbol accionario de personas.

La información financiera recolectada fue analizada para cumplir con los cuatro objetivos de la investigación, tal como se describe en los siguientes párrafos:

Para cumplir el primer objetivo: (i) de establecer el comportamiento de la IED en las empresas estudiadas de la provincia de Manabí, se trabajó con el estado de situación financiera y los valores observados en la cuenta contable de capital, fueron corroborados en los Kárdex de accionistas y en el árbol accionario de personas, para luego analizar los montos y determinar el nivel de IED por cada empresa y al mismo tiempo el origen de la IED en las compañías analizadas. Y (ii) para obtener el aporte que representó la IED de estas empresas y la IED del sector del agro respecto de la IED total del Ecuador, se utilizó las siguientes fórmulas:

$$(\%)IED\ 26\ empresas\ agropecuarias\ Manabí = \frac{\text{Monto IED 26 empresas agropecuarias Manabí}}{\text{Monto IED total Ecuador}}$$

$$(\%)IED\ Sector\ agropecuario\ ecuatoriano = \frac{\text{Monto IED Sector agropecuario ecuatoriano}}{\text{Monto IED total Ecuador}}$$

El segundo objetivo de evaluar la situación financiera de las empresas que poseen IED, se llevó a cabo mediante el análisis de los indicadores financieros de: liquidez, solvencia, eficiencia, eficacia y rentabilidad, expuestos en la Tabla 1. Para la interpretación fue emitido el criterio respecto del comportamiento de las razones financieras del 2013 al 2018 y promedio, luego

fueron comparados con la media del sector agropecuario para conocer la posición financiera promedio de las empresas evaluadas respecto del agro y se aplicó el criterio para la gestión: “buena” para un indicador superior a la media, “regular” para un indicador igual a la media y “no es buena” para un indicador inferior a la media (Ollague, Ramón, Soto y Novillo, 2017).

Tabla 1

Indicadores financieros

Indicador	Fórmula	Definición
Indicadores de Liquidez		
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	* Capacidad para cancelar obligaciones en el corto plazo.
Prueba ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	* Mide posiciones más conservadoras al excluir los inventarios que son los activos menos líquidos de los activos corrientes.
Indicadores de Solvencia		
Endeudamiento del Activo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	* Autonomía financiera. Posiciones elevadas indican alta dependencia y capacidad disminuida para acudir al endeudamiento. Incluso revelan descapitalización y funcionamiento con una estructura financiera arriesgada. Bajas posiciones indican alta independencia financiera.
Endeudamiento Patrimonial	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	* Compromiso del patrimonio frente a acreedores. Bajas posiciones señalan de alto nivel de financiamiento aportado por accionistas y mayor margen de protección para acreedores en caso de enfrentarse a disminuciones en el valor de los activos o pérdidas totales.
Apalancamiento	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	* Cuánto del activo total se financia con patrimonio o cuál es el nivel de apoyo de recursos pertenecientes en la empresa sobre recursos de terceros. Conocido como efecto multiplicador de recursos propios.
Endeudamiento del Activo Fijo	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$	* Cuánto del total de activos fijos pudo haber sido financiado con el Total del Patrimonio, sin recurrir a deuda.
Indicadores de Eficiencia		
Rotación Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio de C x C}}$	* Eficiencia en gestión de cartera, # de veces que en promedio rotaron las CXC, observar políticas de crédito y cobro. Rapidez de conversión en efectivo.
Rotación del Inventario	$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario Promedio}}$	* Miden la rapidez de conversión en ventas o efectivo. # de veces en renovar existencias y días de permanencia en bodegas antes de ser vendidos.
Rotación del Activo Total	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	* Eficiencia en la utilización de los activos totales disponibles para generar determinados niveles de ingresos por las ventas. Son favorables los altos niveles.
Indicadores de Eficacia		
Margen Bruto	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	* % que queda de cada dólar de ventas después de deducir el costo de producir los bienes. Capacidad para cubrir gastos operativos y generar utilidades antes de impuestos.
Margen Operacional	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	* % que queda de cada dólar de ventas después de deducir costos y gastos, excluye intereses e impuestos. Si son o no lucrativas las compañías al obtener “utilidades puras”.
Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	* % que queda de cada dólar de ventas después de deducir costos y gastos, incluye intereses e impuestos. El éxito para obtener ganancias netas.
Indicadores de Rentabilidad		
Rentabilidad sobre activos - ROA	$\frac{\text{Ganancia Neta}}{\text{Activos Totales}}$	* Capacidad Gerencial para generar utilidades con los activos totales disponibles.

Indicador	Fórmula	Definición
Rentabilidad sobre el capital invertido - ROE	$\frac{\text{Ganancia Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$	* Capacidad Gerencial en el uso de fondos propios (capital) en la generación de ganancias para accionistas. Desempeño global.

Fuente: Elaboración propia, a partir de Brealey et al. (2010); Gitman y Zutter (2012); Van Horne y Wachowicz (2010); Ross, Westerfield y Jaffe (2012); Supercias (2021); Villegas-Valladares (2002); Armijos-Yambay et al. (2020); Gallardo-Gordón y Galarza-Torres (2019); Ojeda, Gutiérrez y Córdova (2021); Gil-León et al. (2018); García-Pérez de Lema et al. (2013).

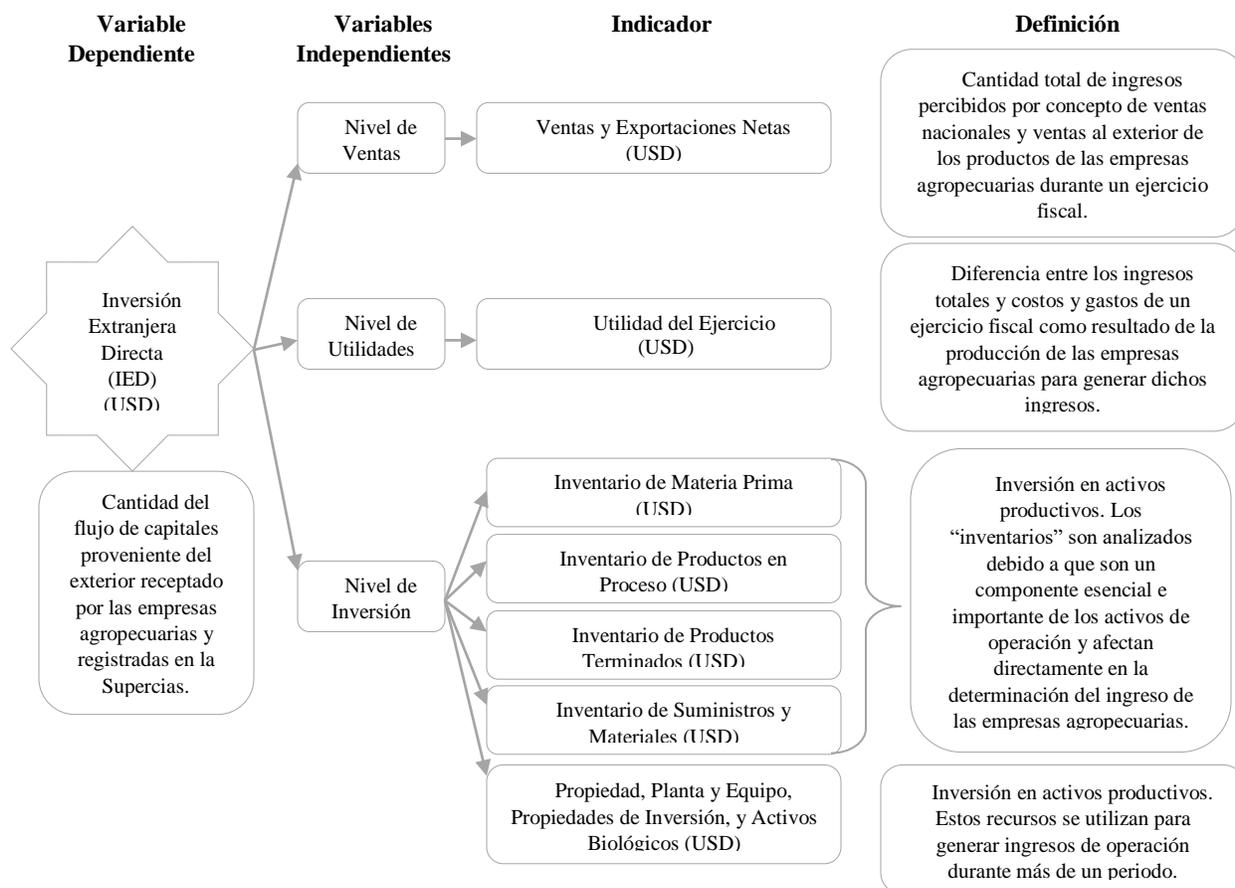
El tercer objetivo de analizar el comportamiento de las variables financieras propuestas en la correlación, fue ejecutado mediante la construcción de una matriz de variables para el periodo 2013 al 2018 que contiene los montos globales y las variaciones experimentadas por año expresados en dólares y porcentajes. Y posteriormente la explicación de tipo descriptivo basada en los cambios experimentados por las empresas observadas.

Finalmente, para desarrollar el cuarto objetivo, de determinar el nivel de correlación entre el monto de IED con el monto de las variables financieras propuestas (Figura 2), se recurrió al análisis correlacional, y mediante la aplicación de la Prueba Estadística del “Coeficiente de Correlación de Pearson” (R) (análisis paramétrico), establecer la existencia o no del impacto positivo significativo entre las variables financieras propuestas (Walpole, Myers, Myers y Ye, 2012; Lind, Marchal y Wathen, 2012). Por tanto, el análisis consiste en evidenciar la mayor o menor correlación entre el nivel de IED (variable dependiente) y los niveles de: ventas, utilidades e inversión (variables independientes). El resultado del coeficiente (R), puede adoptar un valor entre -1 y +1, dónde el signo positivo constituye (relación directa positiva: esto significa que, al incrementar una variable, también incrementa la otra) y el signo negativo constituye (relación inversa negativa: al incrementar una variable, la otra disminuye) (González-Vasco, Delgado-Rodríguez y de Lucas-Santos, 2019) y cuando el valor de (R) es cero no hay ninguna relación (Lind et al., 2012).

El coeficiente (R) fue calculado usando el software estadístico SPSS (Statistical Package for Social Sciences) y para la interpretación se acudió a los criterios establecidos en la escala propuesta por Hernández-Sampieri y Mendoza (2018); SPSS también proporcionó el coeficiente de significancia de (R) junto con el coeficiente de Pearson. Y para explicar el nivel porcentual (%) del efecto entre las variables correlacionadas fue obtenido el coeficiente de determinación (R²) del coeficiente de Pearson elevado al cuadrado. Por último, para aceptar o rechazar las hipótesis planteadas fue utilizado el siguiente criterio: si el coeficiente de significancia es menor a (<) 0,05 (confianza 95%, posible error 5%) se acepta las hipótesis, y para un resultado contrario se rechaza las hipótesis. Por otro lado, los datos observados cumplían con las condiciones de normalidad e independencia, se trabajó con una observación par cada variable financiera, por empresa y por año.

Figura 2

Variables financieras, indicador y definición



Fuente: Elaboración propia.

Resultados y Discusión

Se exponen en cuatro grupos: el primero muestra los resultados del comportamiento de la IED en las compañías del agro de la provincia de Manabí del 2013 al 2018, y el aporte que representa la IED de estas empresas y la IED del sector agropecuario ecuatoriano respecto de la IED total del Ecuador. El segundo presenta los resultados de la situación financiera medida a través de indicadores. El tercero expone de forma cuantitativa y descriptiva el análisis de las variables financieras que se utilizaron en la correlación. Y el cuarto exterioriza los resultados de la correlación de Pearson entre las variables financieras propuestas: ventas, utilidad e inversión en relación con la IED.

Comportamiento de la inversión extranjera directa

Compañías agropecuarias con IED en la provincia de Manabí

Económicamente, las 26 agroempresas observadas, que ostentan IED, se desarrollan en Manabí, situada en la franja costera del pacífico ecuatoriano, con un extenso borde territorial de 19.498,80 km², y, limitada al Norte: la provincia de Esmeraldas; al Sur: Santa Elena; al Este: Santo Domingo de los Tsáchilas y Los Ríos; y, al Oeste: el inmenso Océano del Pacífico. Ubicación geográfica, que la destaca como zona potencial de desarrollo, además de las actividades económicas gestionadas. Políticamente, encierra 22 cantones, la población total de 1'369.780 habitantes la coloca en tercer lugar, dentro de las más grandes del Ecuador (Secretaría Nacional de Planificación [Semplades], 2019).

Las actividades económicas de las empresas estudiadas se concentran alrededor de 7 tipos: la pesca marina con mayor concentración en 62%, seguido por la acuicultura 12%, servicios forestales 12%, y el 4% explotación mixta, 4% cultivo de mangos, 4% cultivo de cebollas y 4% manejo de sistemas de riego. Respecto a la constitución y existencia, con 26 años, dos empresas exteriorizaron la mayor antigüedad. Por otra parte, trece empresas en mayoría receptaron IED originaria desde Europa (España, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia); cinco recibieron IED desde América Central (Panamá, República Dominicana); tres ingresaron IED desde Asia Oriental (China, Japón); tres desde América del Sur (Perú, Colombia); dos desde Norte América (Estados Unidos), y, una desde Asia del Sur (Afganistán).

Montos de IED de las compañías del agro en la provincia de Manabí

La tendencia de la IED (USD) fue creciente de 2013 hacia el 2018 (Figura 3), con una variación sustancial del 44,8% en 2014; entre 2014 y 2017 el incremento fue mínimo sumando el 4%; alcanzando un nuevo aumento importante de 10% en 2018. Las variaciones corresponden a aumentos de capital y adquisición de acciones, efectuados por los inversionistas extranjeros.

Figura 3

Montos de IED y % de variación 2013–2018



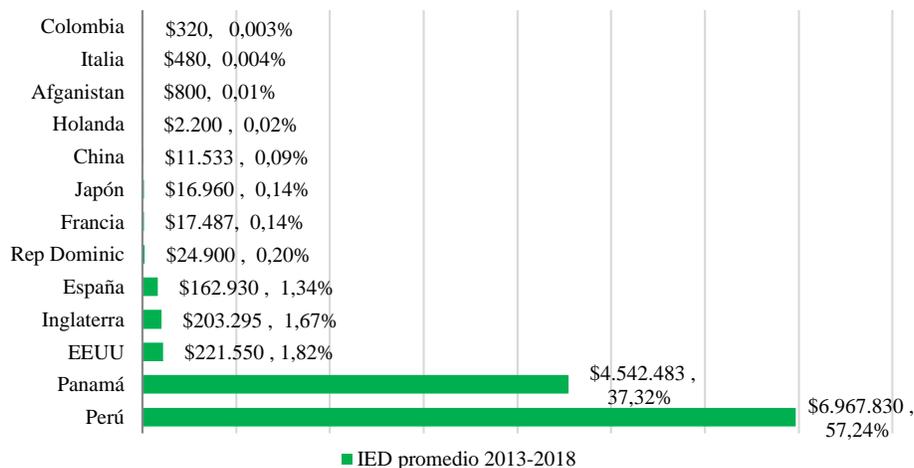
Fuente: Elaboración propia, a partir de datos públicos de la Supercias (2020).

Destacan la IED originaria de Perú con 6.967.830 USD en promedio, 57,24% del total de

la IED evaluada y la IED originaria de Panamá con 4.542.48 USD en promedio, 37,32% (Figura 4), países que invirtieron montos considerables de IED, en las empresas estudiadas.

Figura 4

Origen de la IED promedio por país 2013-2018



Fuente: Elaboración propia, a partir de datos públicos de la Supercias (2020).

En otro sentido, la investigación reveló cuatro empresas receptoras de altos montos de IED, respecto de la suma total en promedio de IED evaluada; entre ellas Atún Estribela S.A. con 52%, Oceanfish S.A. 34%, Frigolab San Mateo Cía. Ltda. 10% y Globalpesca S.A. 2%.

Relación porcentual de la IED de compañías del agro de la provincia de Manabí y relación porcentual de la IED del sector agropecuario ecuatoriano sobre la IED total del Ecuador.

Las empresas agropecuarias objeto del estudio, aportan con IED al sector en el rango mínimo 0,09% en 2015 y máximo 0,21% en 2017, y, en promedio 0,14% para el periodo analizado 2013-2018. Para el sector agropecuario analizado globalmente, la IED recibida representó en promedio el 5,1%.

Evaluación de la situación financiera mediante indicadores financieros

Los resultados de la evaluación financiera mediante indicadores se exponen en la Tabla 2. El promedio de los indicadores fue obtenido utilizando como medida de tendencia central a la mediana, dada la presencia de algunos valores atípicos o extremos, estadístico robusto que otorga la ventaja de acceder a la interpretación directa, sobre la distribución de las compañías, en el rango de tendencia de los indicadores. A partir de este parámetro, fue ejecutado el análisis para cada compañía del 2013 al 2018, además, fue comparado el resultado medio de cada indicador con la media de la industria agropecuaria (Supercias, 2020).

Tabla 2

Resumen Promedio de Indicadores Financieros 2013–2018

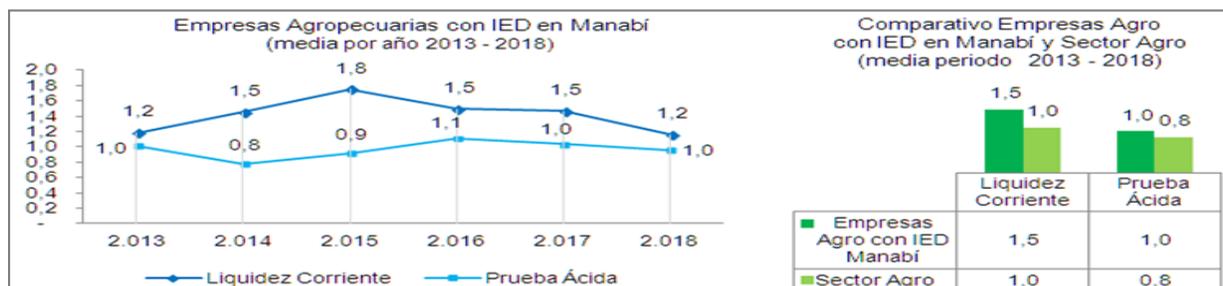
Nombre del Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Media Empresas Estudiadas 13 - 18	Signo	Media Sector Agro Supercias 13 - 18
Indicadores de Liquidez									
Liquidez Corriente	1,2	1,5	1,8	1,5	1,5	1,2	1,5	>	1,0
Prueba Ácida	1,0	0,8	0,9	1,1,	1,0	1,0	1,0	>	0,8
Indicadores de Solvencia									
Endeudamiento Patrimonial	2,0	1,7	1,8	2,0	1,8	1,5	1,9	>	0,8
Endeudamiento del Activo	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	>	0,5
Endeudamiento del Activo Fijo	0,8	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	>	0,6
Apalancamiento	2,5	2,4	2,6	3,0	2,5	2,4	2,6	<	1,8
Indicadores de Eficiencia									
Rotación Cuentas por Cobrar	8	7	9	9	10	7	8	>	3
Rotación del Inventario	9	9	9	8	13	8	9	>	NA
Rotación del Activo Total	0,6	0,6	0,7	1	0,8	0,9	0,7	>	0,4
Indicadores de Eficacia									
Margen Bruto	47,9%	23,1%	18,1%	23,2%	22,3%	23,9%	27,4%	<	36,3%
Margen Operacional	8,5%	4,3%	2,6%	5,0%	5,5%	2,9%	4,7%	>	4,3%
Margen Neto	6,5%	2,5%	1,8%	2,8%	2,8%	2,0%	3,4%	>	1,0%
Indicadores de Rentabilidad									
Rentabilidad sobre Activos -ROA	4,1%	1,5%	1,9%	3,9%	2,6%	1,2%	3,0%	>	1,2%
Rentabilidad sobre Capital -ROE	11,1%	6,9%	9,2%	8,1%	6,2%	4,1%	9,9%	>	5,4%

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos públicos de la Supercias (2020).

Indicadores de Liquidez: *i) Liquidez Corriente*, las empresas analizadas muestran capacidad para cubrir obligaciones corrientes entre 120% y 180% (mínimo 1,2 y máximo 1,8) (Figura 5), sin problemas de flujo en el efectivo y sin riesgos de insolvencia; en promedio 150% mayor posición frente al 100% ($1,5 > 1$) del agro. *ii) Prueba Ácida*, inclusive sin depender de las ventas del inventario, poseen capacidad para pagar pasivos corrientes entre 80% y 110% (mínimo 0,8 y máximo 1,1), excepto 2014 y 2015. En promedio 100% mejor situación frente a 80% ($1 > 0,8$) comparado con el agro.

Figura 5

Indicadores de Liquidez

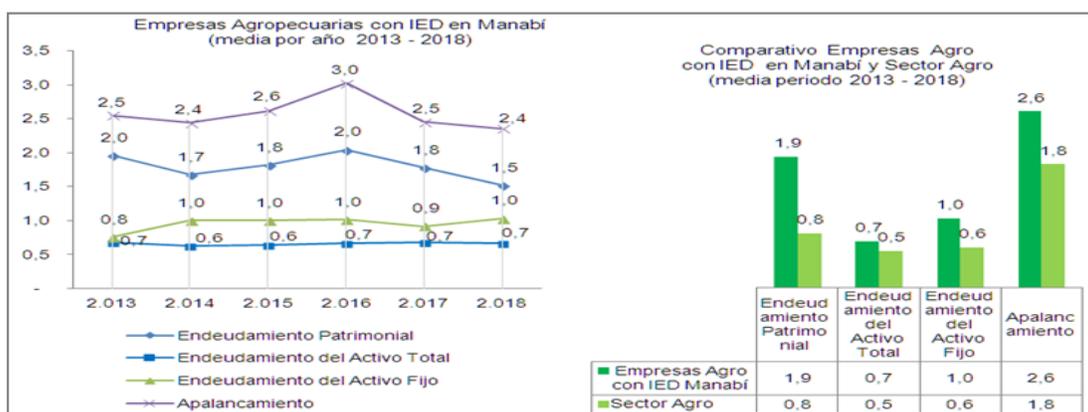


Fuente: Elaboración propia, a partir de datos públicos de la Supercias (2020).

Indicadores de Solvencia: i) *Endeudamiento del Activo Total*, evidenció alta dependencia de recursos ajenos, acreedores con elevada participación en el financiamiento del activo total entre 60% y 70% (mínimo 0,6 y máximo 0,7) (Figura 6) y baja autonomía financiera. Por ello, capacidad disminuida para acceder al endeudamiento y autonomía financiera comprometida, con operaciones expuestas a un alto riesgo de financiamiento. Mayor endeudamiento promedio del 70% comparado con 50% ($0,7 > 0,5$) del agro. ii) *Endeudamiento Patrimonial*, 100% financiado por accionistas y participación de acreedores entre 150% y 200% (mínimo 1,5 y máximo 2). Patrimonio insuficiente, necesitando recurrir a elevados recursos ajenos para financiar el activo total, en promedio 190% superior al 80% ($1,9 > 0,8$) del agro. iii) *Apalancamiento*, activo total financiado con baja participación de recursos propios entre 42% y 33% ($1/2,4$ y $1/3,0$), y, en promedio 39% inferior frente al 56% ($1/2,6 < 1/1,8$) del agro. iv) *Endeudamiento del Activo Fijo*, utilización de maquinarias y equipos productivos cubiertos entre 80% y 100% con el patrimonio (mínimo 0,8 y máximo 1,0), excepto 2013 y 2017. Promedio del 100% posición superior al 60% ($1 > 0,6$) respecto del agro.

Figura 6

Indicadores de Solvencia

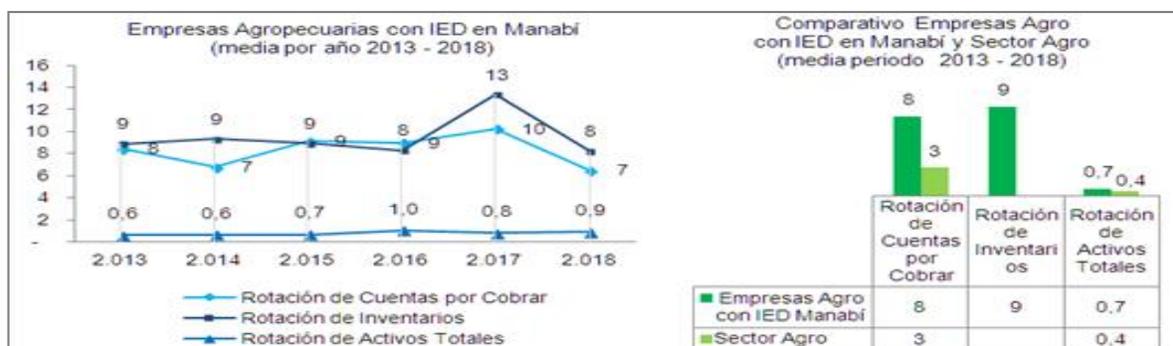


Fuente: Elaboración propia, a partir de datos públicos de la Supercias (2020).

Indicadores de Eficiencia: i) *Rotación de Cuentas por Cobrar*, exteriorizó eficiencia recuperando cartera, y políticas de crédito y cobro, entre 52 días (365/7) y 37 días (365/10) (mínimo 7 veces y máxima 10 veces) (Figura 7), para convertirlas en efectivo. Proyectando alta eficiencia en gestionar la cartera y pagar obligaciones en promedio 46 días (365/8) superior a 122 días (365/3) ($8 > 3$) del agro. ii) *Rotación del Inventario*, mínimo 8 veces y máximo 13 veces en el año, permaneciendo en las empresas entre 46 días (365/8) y 28 días (365/13) en promedio antes de venderse. La posición promedio fue 9 veces significa 41 días en promedio (365/9) en renovar y vender el inventario. No existe un indicador de comparación con la industria, se considera un nivel aceptable para las empresas estudiadas debido a inventarios de alta rotación. iii) *Rotación del Activo Total*, generación de ventas mínimo 0,6 y máximo 1,0 dólares, por cada dólar de inversión en activos totales. Gestionando en promedio (0,7 > 0,4) superior respecto del agro.

Figura 7

Indicadores de Eficiencia

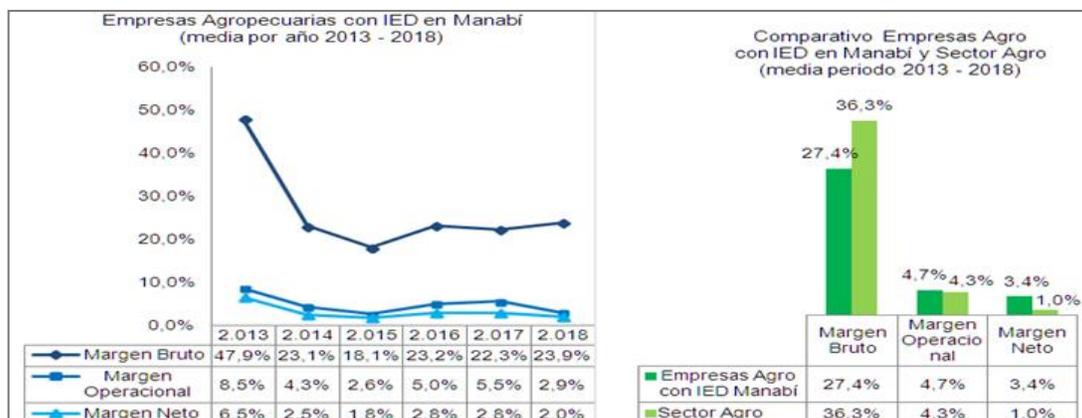


Fuente: Elaboración propia, a partir de datos públicos de la Supercias (2020).

Indicadores de Eficacia: i) *Margen Bruto*, las empresas evaluadas gestionaron bajos costos productivos en 2013, con un margen notable del 47,9% y altos costos del 2014 al 2018, con un margen mínimo del 18,1% en 2015 (Figura 8). Quedó en promedio 27,4% del 100% de ventas para cubrir gastos operacionales, situación inferior frente al 36,3% del sector agropecuario. ii) *Margen Operacional*, denota ganancias puras mínimo 2,6% en 2015 y máximo 8,5% en 2013. Se gestionó bajos gastos operativos quedando en promedio 4,7% del 100% de ventas (sin considerar otros ingresos y gastos, participación trabajadores e impuestos) posición superior al 4,3% del agro. iii) *Margen Neto*, el éxito generando ganancias netas para los accionistas fue mínimo 1,8% en 2015 y máximo 6,5% en 2013, y en promedio 3,4% mayor posición frente al 1% del agro.

Figura 8

Indicadores de Eficacia

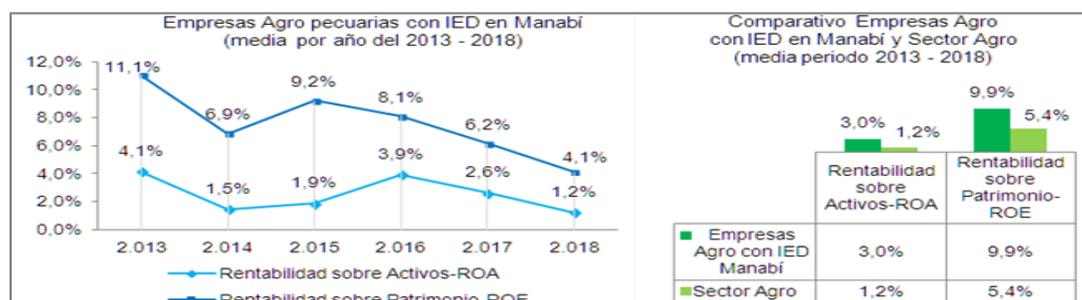


Fuente: Elaboración propia, a partir de datos públicos de la Supercias (2020).

Indicadores de Rentabilidad: i) *Rentabilidad sobre los Activos Totales –ROA*, los porcentajes ganados por cada dólar de inversión en activos totales, fueron mínimo 1,2% en 2018 y máximo 4,1% en 2013 (Figura 9), por ello, existe capacidad para lograr rentabilidad utilizando los activos disponibles, el ROA en promedio del 3% expresa mejor posición comparado con 1,2% del agro. ii) *Rentabilidad sobre el Patrimonio –ROE*, el desempeño global por cada dólar invertido en patrimonio, fue mínimo 4,1% en 2018 y máximo 11,1% en 2013, por tanto, capacidad para obtener ganancias con los fondos propios. El ROE en promedio del 9,9%, refleja oportunidades aceptables de inversión y gestión efectiva de costos y gastos al ubicarse en mejor posición frente al 5,4% promedio del agro.

Figura 9

Indicadores de Rentabilidad



Fuente: Elaboración propia, a partir de datos públicos de la Supercias (2020).

Análisis del comportamiento de las variables financieras propuestas para la correlación

La Tabla 3 presenta una matriz detallada de las variables financieras que se utilizaron en la correlación con la IED y cubre el periodo del 2013 al 2018. Seguidamente el análisis de tipo descriptivo respecto del comportamiento de los niveles globales alcanzados, las variaciones en USD y %, referidos de las actividades de las empresas observadas.

Tabla 3

Matriz de variables financieras propuestas para la correlación (USD), variación en (USD) y (%) 2013–2018

Variables /Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Variable Dependiente						
IED (USD) empresas Manabí	8.532.755	12.351.855	12.352.655	12.765.546	12.854.985	14.178.808
Variación (USD)		3.819.100	800	412.891	89.439	1.323.823
Variación (%)		44,8%	0,01%	3,3%	0,7%	10,3%
Variables Independientes						
Nivel de Ventas (USD)	109.079.087	93.887.844	89.692.026	102.918.787	150.455.854	115.116.131
Variación (USD)		(15.191.243)	(4.195.818)	13.226.761	47.537.068	(35.339.724)
Variación (%)		-13,9%	-4,5%	14,7%	46,2%	-23,5%
Nivel de Utilidades (USD)	13.560.326	2.490.192	1.314.821	6.546.703	11.501.815	3.505.578
Variación (USD)		(11.070.134)	(1.175.371)	5.231.882	4.955.112	(7.996.238)
Variación (%)		-81,6%	-47,2%	397,90%	75,7%	-69,5%
Nivel de I- IMP (USD)	1.650.646	1.346.171	362.129	590.959	823.606	2.749.919
Variación (USD)		(304.475)	(984.043)	228.831	232.646	1.926.613
Variación (%)		-18,4%	-73,1%	63,2%	39,4%	233,9%
Nivel de I- IPP (USD)	2.965.398	4.715.936	4.448.579	1.916.275	10.555.821	7.334.184
Variación (USD)		1.750.538	(267.357)	(2.532.304)	8.639.547	(3.221.37)
Variación (%)		59%	-5,7%	-56,9%	450,9%	-30,5%
Nivel de I- IPT (USD)	4.969.626	4.809.331	4.018.022	2.676.629	2.983.337	3.769.673
Variación (USD)		(160.295)	(791.309)	(1.341.393)	306.708	786.336
Variación (%)		-3,2%	-16,5%	-33,4%	11,5%	26,4%
Nivel de I- ISYM (USD)	2.409.426	15.258.283	19.554.309	13.306.697	8.141.137	9.832.004
Variación (USD)		12.848.856	4.296.026	(6.247.612)	(5.165.560)	1.690.868
Variación (%)		533,3%	28,2%	-32%	-38,8%	20,8%
Nivel de I-PPE.PLAB (USD)	104.018.347	117.801.414	108.143.938	105.773.811	110.485.201	99.495.397
Variación (USD)		13.783.067	(9.657.476)	(2.370.127)	4.711.390	(10.989.804)
Variación (%)		13,3%	-8,2%	-2,2%	4,5%	-9,9%

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos públicos de la Supercias (2020).

Nivel de Ventas (USD). Un elevado nivel del principal recurso ingresado a las compañías para cubrir las operaciones diarias, fue alcanzado en el año 2017 que también presenta alta variación de crecimiento en 46,2%, igualmente existió variación positiva de 14,7% en 2016 y una caída en las ventas de -23,5% en 2018 (Tabla 3) y respecto a este escenario los cambios se producen normalmente debido a la volatilidad de los mercados. Desde otra perspectiva, del

promedio del nivel de ventas, el 97,6% es obtenido por 12 agro compañías (10 son industrias pesqueras, 1 realiza actividades de servicios de riego y 1 es industria camaronera), y de ese porcentaje de ventas, el 48,8% fue logrado por 6 empresas con IED española, 17,6% por 1 compañía con IED panameña, 17,6% por 1 sociedad con IED estadounidense, 4,9% por 1 firma con IED China y el 4,4% fue ingresado por una empresa que posee IED peruana.

Nivel de Utilidades (USD). Las empresas analizadas en conjunto obtuvieron altos niveles de utilidades en 2013, 2017 y 2016, y un bajo nivel en 2015; siendo la tendencia de esta variable financiera bastante inestable, exteriorizó variaciones porcentuales negativas en -81,6%, -47,20% y -69,5% en 2014, 2015 y 2018; y refleja variaciones positivas en 397,9% y 75,7% en 2017 y 2016 (Tabla 3). Por otro lado, del promedio del nivel de utilidades un 92,8% fue logrado por 7 industrias pesqueras, porcentaje del cual el 73,1% fue obtenido por 3 sociedades que poseen IED española, 5,9% por 1 empresa con IED estadounidense y 4,9% por 1 compañía con IED peruana.

Nivel de Inversión en inventarios (USD). Este tipo de inversiones al referirse a la formación de capital variable, los saldos finales del inventario dependerán de la capacidad de producción y la gestión de ventas. Las variables observadas relativas a las inversiones en inventarios son: I-IMP, I-IPP, I-IPT, e I-ISYM.

Nivel de I-IMP (USD). El nivel de mayor representación como saldo de inventario para proveer del recurso principal y proseguir con los procesos de transformación de los productos y garantizar operaciones normales, se presentó en 2018 con una variación positiva en 233,9% (Tabla 3). Por otra parte, del promedio del nivel de I-IMP, el 86,5% se concentra en 4 industrias pesqueras, de ese porcentaje el 48,6% corresponde a 2 compañías que registran IED española, el 21,7% a 1 empresa con IED estadounidense y 16,3% a una empresa con IED panameña.

Nivel de I-IPP (USD). Las inversiones en existencias que forman parte de los procesos de innovación de las materias prima y que no han concluido el proceso de cambio, reflejan el mayor nivel en 2017 con una variación positiva del 450,9% (Tabla 3). En otro orden, del promedio del nivel de I-IPP, un 98% lo concentran 2 compañías con actividad pesquera, y de este porcentaje, el 68,3% en 1 empresa con IED estadounidense y el 29,7% en 1 compañía con IED panameña.

Nivel de I-IPT (USD). El nivel de existencias que han sido trasladadas de la producción al almacén y están a disposición para consumo interno agro empresarial y para las ventas, exhiben un valor relevante en el año 2013, sin embargo, la mayor variación porcentual en 26,4% se ubica en el año 2018 (Tabla 3). Desde otro punto de análisis, del promedio del nivel de I-IPT, el 88,7% lo acumulan 5 agro empresas (4 se dedican a la explotación pesquera y 1 con actividad de servicios de riego) del cual 28,1% son existencias de 3 compañías con IED española, 34,4% existencias de 1 compañía con IED estadounidense y 26,2% de 1 empresa con IED panameña.

Nivel de I-ISYM (USD). El valor más representativo de las existencias que serán usadas como apoyo en varios procesos empresariales, se muestra en el año 2015 y la mayor variación porcentual de 533,3% se encuentra en el año 2014; al considerar el promedio del nivel de I-ISYM se observó que el 83,9% se concentra en 3 compañías que ejecutan actividades de explotación pesquera, mismas que poseen IED originaria de España.

Nivel de Inversión en PPE.PIAB (USD). Dentro de este recurso aprovechado por las empresas, por la capacidad para generar ingresos de explotación por periodos superiores a un año, se evidenció registros como: terrenos; edificios y otros inmuebles; construcciones en curso; maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones; muebles y enseres; equipo de cómputo; vehículos, equipo de transporte y caminero móvil; naves, aeronaves, barcasas y similares, siendo este último componente el de mayor inversión, debido a que el 62% (16 de las empresas analizadas) realizan actividades de explotación pesquera. Por otro lado, el comportamiento de la variable muestra en la Tabla 3 altos montos gestionados en 2014 y 2017 con variaciones incrementales del 13,3% y 4,5%, incrementos justificados por adquisiciones de naves, aeronaves y barcasas, construcciones en curso, maquinaria y por valorización del capital fijo. Existieron decrementos en -8,2%, -2,2% y -9,9% en 2015, 2016 y 2018, originados por las depreciaciones y ventas del capital fijo. En promedio el 96% del nivel de capital fijo se concentra en 8 industrias pesqueras, y de ese porcentaje el 71% lo agrupan 4 empresas con IED originaria de España y el 12% de la inversión en PPE.PIAB le pertenece a 1 sociedad con IED del Perú.

Correlación entre las variables financieras propuestas (USD) versus la IED (USD)

La aplicación de la correlación (R) de Pearson a los datos cuantitativos, entre los niveles de las ventas, utilidades e inversión (cinco elementos de inversión) (variables financieras independientes) en relación con la IED (variable financiera dependiente); revelan resultados por año del 2013 al 2018 y promedio, expuestos en las siguientes tablas. Para la contrastación de las hipótesis H₁, H₂, H₃, H₄, H₅, H₆ y H₇, fue aplicado el siguiente criterio:

Se acepta la hipótesis planteada cuando: Sig. es menor (<) a 0,05

Se rechaza la hipótesis planteada cuando: Sig. es mayor (>) a 0,05

Tabla 4

Correlación R de Pearson entre el Nivel de Ventas (USD) Vs. la IED (USD)

Variables		2013	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio	
Ventas (USD)	IED	R	0,541**	0,402*	0,277	0,049	0,085	0,321	0,274
		Sig.	0,004	0,042	0,171	0,811	0,680	0,110	0,175
		% R ²	29%	16%	8%	0,2%	1%	10%	7,5%
		Escala R	Considerable	Media	Baja	Muy baja	Muy baja	Media	Baja

Fuente: Elaboración propia. SPSS versión 22.

La hipótesis **H₁** es aceptada en los años 2013 y 2014 (Sig.<0,05) y es rechazada en los años del 2015 al 2018 y promedio (Sig.>0,05), según la Tabla 4. Por tanto, el nivel de las ventas impactó significativamente en la IED en 29% (R²) en 2013 y 16% (R²) en 2014, con una relación positiva considerable del 54% en 2013 (R=0,541**; Sig.<0,004) y relación media del 40% en 2014 (R=0,402**; Sig.<0,042). En tal sentido, el nivel de ventas impacta significativamente con el nivel de IED en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí, en 29% y 16% en los años 2013 y 2014, debido a que en 2013 existe mejor nivel de asociación entre variables; cuando se analiza el año 2014 el nivel de ventas cae -13,9% y el nivel de IED aumenta 44,8%, en tal

sentido al relacionar las dos variables el efecto disminuye, pero sigue siendo significativo a pesar del comportamiento de las variables. En 2015 el nivel de ventas decae -4,5% y el nivel de IED se mantiene casi invariable, en este escenario el efecto de la relación entre las dos variables disminuye a 8% sin existir un impacto significativo. En 2016 y 2017 el nivel de ventas incrementa en 14,7% y 46,2% y el nivel de IED incrementa en 3,3% y 0,7%, que al relacionar las variables originan impacto muy bajo no significativo en 0,2% y 1% debido a que en los dos años el mayor nivel de ventas no generó mayor IED; y en 2018 el nivel de ventas disminuyó -23,5% y el nivel de IED creció 10,30% generando una relación positiva no significativa de 10,3%, indicando mejor relación comparada con los tres periodos anteriores debido al mejor nivel de ventas (excepto 2017) y mejor nivel de IED. En promedio existe un impacto positivo bajo no significativo entre el nivel de ventas con la IED, en **7,5%**, explicado por los cambiantes incrementos y disminuciones en el nivel de ventas en los años analizados que no coinciden con los mayores niveles de IED, siendo la relación del nivel de ventas con el nivel de IED donde se genera la mayor incidencia entre variables.

Tabla 5

Correlación R de Pearson entre el Nivel de Utilidades (USD) Vs. la IED (USD)

Variables			2013	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio
Utilidades (USD)	IED (USD)	R	0,131	0,274	0,159	-0,094	-0,103	-0,084	0,027
		Sig.	0,523	0,175	0,439	0,646	0,615	0,685	0,895
		% R ²	2%	8%	3%	-1%	-1%	-1%	0,1%
		Escala R	Baja	Baja	Baja	(-) Muy baja	(-) Muy baja	(-) Muy baja	Muy Baja

Fuente: Elaboración propia. SPSS versión 22.

La hipótesis **H₂** es rechazada en todo el periodo analizado (Sig.>0,05) (Tabla 5). Por lo tanto, el nivel de utilidades no impacta significativamente con el nivel de IED en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí, en todo el periodo analizado. En este aspecto, el comportamiento del nivel de utilidades crece en 2016 y 2017 y disminuye en 2014, 2015 y 2018 en porcentajes importantes, en tanto, el comportamiento del nivel de IED es creciente durante todo el periodo en porcentajes bajos, y al correlacionar las variables, los valores están muy alejados, y en tal sentido, no existe impacto significativo. En promedio se muestra impacto positivo no significativo entre el nivel de utilidades con el nivel de IED, en **0,1%**.

Tabla 6

Correlación R de Pearson entre el Nivel de Inversión - Inventario de Materia Prima (USD) Vs. la IED (USD)

Variables			2013	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio
I-IMP (USD)	IED (USD)	R	0,649**	0,391*	0,414*	0,260	-0,053	-0,058	0,233
		Sig.	0,000	0,048	0,036	0,199	0,798	0,778	0,253

Variables	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio
% R ²	42%	15%	17%	7%	-0,3%	-0,3%	5,4%
Escala R	Considerable	Media	Media	Baja	(-) Muy baja	(-) Muy baja	Baja

Fuente: Elaboración propia. SPSS versión 22.

La hipótesis **H₃** es aceptada en los años 2013, 2014 y 2015 (Sig.<0,05), y es rechazada en los años del 2016 al 2018 y promedio (Sig.>0,05) según la Tabla 6; razón por la que, la I-IMP impactó significativamente en la IED en 42% (R²) en 2013; 15% (R²) en 2014; y 17% (R²) en 2015, con relación positiva considerable del 64,9%(R=0,649**; Sig. 0,000) en 2013, relación media del 39,1% (R=0,391*; Sig.<0,048) en 2014 y 41,4% (R=0,414*; Sig.<0,036) en 2015 (Tabla 6). Por tal razón, el nivel de inversión-inventario de materia prima impacta significativamente con el nivel de IED en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí, en 42%, 15% y 17% en los años 2013, 2014 y 2015, mostrando mejor asociación entre las variables en los tres años, a pesar que en 2014 y 2015 los niveles de I-IMP disminuyen y por otro lado se presenta mejor asociación debido al nivel bajo de la I-IMP. De 2016 al 2018 el comportamiento del nivel de I-IMP aumenta en altos porcentajes, mientras que el nivel de IED también aumenta, pero en porcentajes bajos, derivando en impactos positivos bajos no significativos para los años del 2016 al 2018. En promedio existe impacto positivo bajo no significativo entre el nivel de I-IMP con el nivel de IED, en **5,4%**.

Tabla 7

Correlación R de Pearson entre el Nivel de Inversión - Inventario de Productos en Proceso (USD) Vs. la IED (USD)

Variables	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio
R	0,507**	0,288	0,218	0,137	0,039	0,269	0,186
I-IPP IED Sig.	0,008	0,154	0,284	0,503	0,851	0,184	0,364
(USD) (USD) % R ²	26%	8%	5%	2%	01%	7%	3,4%
Escala R	Considerable	Baja	Baja	Baja	Muy baja	Baja	Baja

Fuente: Elaboración propia. SPSS versión 22.

La hipótesis **H₄** es aceptada en el año 2013 (Sig.<0,05), y es rechazada en los años del 2014 al 2018 y promedio (Sig.>0,05) según los resultados en la Tabla 7. Po esta razón, la I-IPP impactó significativamente en la IED en 26% (R²) en el año 2013, siendo la relación positiva considerable del 51% (R=0,507**; Sig.<0,008). Por ello, el nivel de inversión-inventario de productos en proceso impacta significativamente con el nivel de IED en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí, en 26% en el año 2013, igual que las otras variables de inversión en inventarios se muestra mejor asociación en este año. De 2014 al 2018, entre el nivel I-IPP con el nivel de IED el impacto es positivo bajo no significativo, debido a que el comportamiento del nivel de I-PP presenta aumentos y caídas en elevados porcentajes, y el comportamiento del nivel de IED es creciente en todo el periodo, pero en porcentajes más bajos,

en este aspecto al relacionar el nivel de las dos variables los valores son muy dispersos, lo que explica el bajo nivel de incidencia. En promedio se muestra impacto positivo bajo entre el nivel de I-IPP con el nivel de IED, en **3,4%**.

Tabla 8

Correlación R de Pearson entre el Nivel de Inversión - Inventario de Productos Terminados (USD) Vs. la IED (USD)

Variables			2013	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio
I – IPT (USD)	IED (USD)	R	0,448*	0,174	0,246	0,055	0,107	0,209	0,237
		Sig.	0,022	0,396	0,226	0,789	0,602	0,305	0,244
		% R ²	20%	3%	6%	0,3%	1%	4%	5,6%
		Escala R	Media	Baja	Baja	Muy baja	Baja	Baja	Baja

Fuente: Elaboración propia. SPSS versión 22.

La hipótesis **H₅** es aceptada en el año 2013 (Sig.<0,05), y es rechazada en los años del 2014 al 2018 y promedio (Sig.>0,05) (Tabla 8). Esto quiere decir, que la I-IPT impactó significativamente en la IED en 20% (R²) en 2013, siendo la relación positiva media en 44,8% (R=0,448*; Sig.<0,022). En este sentido, el nivel de inversión-inventario de productos terminados impacta significativamente con el nivel de IED en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí, en 20% en el año 2013, que evidencia mejor asociación entre las variables. De 2014 al 2018, mientras el nivel de I-IPT decrece hasta 2016 e incrementa en 2017 y 2018 el comportamiento del nivel de IED es creciente en todo el periodo, mostrando marcada dispersión entre los niveles de las variables y como resultado impactos positivos bajos no significativos. En promedio se evidencia impacto positivo bajo no significativo entre el nivel de I-IPT con el nivel de IED, en **5,6%**.

Tabla 9

Correlación R de Pearson entre el Nivel de Inversión - Inventario de Suministros (USD) y Materiales Vs. la IED (USD)

Variables			2013	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio
I-ISYM (USD)	IED (USD)	R	-0,050	-0,064	-0,096	-0,061	-0,055	-0,068	-0,077
		Sig.	0,808	0,757	0,641	0,766	0,790	0,740	0,707
		% R ²	-0,3%	-0,4%	-0,9%	-0,4%	-0,3%	-0,5%	-0,6%
		Escala R	(-) MB	(-) MB					

Nota: (-) MB= (-) Muy Baja

Fuente: Elaboración propia. SPSS versión 22.

La hipótesis **H₆** es rechazada en todo el periodo observado (Sig.>0,05) (Tabla 9). El nivel de inversión-inventario de suministro y materiales no impacta significativamente con el nivel de IED en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí, en todo el periodo analizado,

debido a la dispersión marcada en los niveles de las dos variables. En promedio el impacto entre el nivel de I-ISYM con la IED fue negativo no significativo en **-0,6%**.

Tabla 10

Correlación R de Pearson entre el Nivel de Inversión - Propiedad, Planta y Equipo, Propiedades de Inversión, y Activos Biológicos (USD) Vs. la IED (USD)

Variables			2013	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio
I-PPE-PI-AB (USD)	IED (USD)	R	0,22	0,17	0,17	0,16	0,13	0,14	0,172
		Sig.	0,277	0,394	0,403	0,437	0,524	0,491	0,400
		% R ²	5%	3%	3%	3%	2%	2%	3%
		Escala R	Baja	Baja	Baja	Baja	Baja	Baja	Baja

Fuente: Elaboración propia. SPSS versión22.

La hipótesis **H7** es rechazada en todo el periodo evaluado debido a (Sig.>0,05) (Tabla 10). Por consiguiente, el nivel de inversión-propiedad, planta y equipo; propiedades de inversión y activos biológicos, no impacta significativamente con el nivel de IED en las empresas agropecuarias de la provincia de Manabí, en todo el periodo analizado. En este aspecto, el nivel de I-PPE.PI.AB exterioriza la gestión de valores importantes, por otro lado, las variaciones de crecimiento y disminución en el nivel de I-PPE.PE.AB también son valores altos, y están muy alejados de las variaciones de crecimiento del nivel de IED, de tal forma que al relacionarlas, los valores se muestran muy dispersos, por tanto, no existe incidencia significativa. En promedio el impacto es positivo bajo no significativo entre el nivel de I-PPE.PI.AB con el nivel de IED, en **3%**.

Conclusiones

Este artículo analiza para el periodo 2013 al 2018, el impacto de la IED en correlación con determinados niveles de ventas, utilidades e inversión; cumpliendo el objetivo general mediante el desarrollo de cuatro objetivos específicos, aplicados a una muestra de 26 empresas agropecuarias que poseen IED en la provincia de Manabí, Ecuador.

El comportamiento de IED evidenció una tendencia creciente hacia 2018, exteriorizando la variación de mayor importancia con 44,8% en 2014, la variación mínima del 4% entre 2014 y 2017 y de 10% en 2018, las variaciones corresponden a los aumentos de capital y adquisición de acciones efectuadas por inversionistas foráneos en empresas ya establecidas. Los flujos de IED provenían en mayoría de países europeos como: España, Francia, Holanda, Inglaterra e Italia para 13 empresas. Sin embargo, la IED proveniente de países Latinoamericanos como: Perú con 57,24% (del total de la IED analizada) y Panamá con 37,32% en promedio concentraron los montos más importantes de IED para 4 empresas con actividades de pesca marina, actividad ejecutada por el 62% de la muestra evaluada. Por otro lado, el 0,14% en promedio representó la IED de las empresas observadas como aporte a la IED total del Ecuador y el 5,1% en promedio representó la IED del sector agropecuario ecuatoriano como aporte a la IED Total del Ecuador.

La situación financiera en las empresas evaluadas, se analizó utilizando indicadores financieros de: liquidez, solvencia, eficiencia, eficacia y rentabilidad, estos expresaron fortaleza financiera para el periodo analizado, y en promedio exteriorizaron mejor posición al compararlos con el sector agropecuario, es decir, muestran buena gestión financiera permitiendo a las empresas que poseen IED cumplir con las operaciones empresariales, indicando a la vez que la IED impacta positivamente en los indicadores financieros, haciéndolas atractivas para las inversiones foráneas. Llamó la atención, la alta posición de endeudamiento en 70%, expresando alto compromiso patrimonial con los acreedores y bajo apalancamiento de accionistas. Situación motivada por el tipo de operaciones agropecuarias que realizan las empresas evaluadas, además el hecho de poseer IED, les permite ejecutar una buena gestión financiera y al mismo tiempo obtener financiamiento de terceros superior al que pudieran obtener las empresas de la misma industria, por tanto, se considera que las empresas analizadas cuentan con flujos de efectivo muy estables que las hace dignas de crédito, a pesar del alto riesgo financiero que representan para los acreedores (Van Home y Wachowicz, 2010). Los resultados del alto endeudamiento coinciden con el estudio realizado por García-Pérez de Lema et al. (2013), al mencionar que las empresas con IED prefieren acudir al endeudamiento a largo plazo, considerada estrategia financiera en la estructura de financiamiento de los recursos permanentes, frente a las compañías que no poseen IED. Así también, consideran el criterio de Grosse y Trevino (2002), al plantear que las empresas que tienen mayor apalancamiento toman decisiones respecto al control de los riesgos de inversión mediante la diversificación en IED.

Mediante el análisis estadístico de la correlación de Pearson, se pudo evidenciar que el nivel de ventas, utilidades, inversión en inventario de materias primas, inversión en inventario de producción en proceso, inversión en inventario de productos terminados, inversión en inventario de suministros y materiales e inversión en propiedad, planta y equipo, propiedades de inversión y activos biológicos, no tienen efectos significativos en la inversión extranjera directa, en las compañías agropecuarias de la provincia de Manabí en el periodo 2013 al 2018. Por tanto, se considera que las variables financieras propuestas no constituyen variables significativas que puedan influir en la IED de forma importante en el corto plazo, debido a resultados que demuestran impactos positivos bajos. En tal sentido, en la provincia de Manabí, son otros los factores o variables determinantes que pueden influenciar favorablemente para alcanzar mayores niveles de IED.

La investigación aporta al conocimiento relativo al tema de IED a nivel de empresa agropecuaria generando conocimiento específico ajustado a la realidad ecuatoriana de la provincia de Manabí. Queda abierta la inquietud para desarrollar futuras investigaciones sobre IED considerando diferentes variables, profundizando el análisis utilizando otras metodologías aplicadas al sector del agro y otros. Se podría realizar otras investigaciones con el fin de generar alternativas para incrementar la IED en el sector agropecuario no solo de la provincia de Manabí, sino a nivel del Ecuador.

Referencias Bibliográficas

Abad, A., Acuña, C., y Naranjo, E. (2020). El cacao en la Costa ecuatoriana: estudio de su dimensión cultural y económica. *Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración*, (7), 59-83. <https://doi.org/10.32719/25506641.2020.7.3>

- Armijos-Yambay, M., Camino-Mogro, S., Avilés-Terán, P., Parrales-Guerrero, K., y Herrera-Paltán, L. (2020). Estudio sectorial: La inversión extranjera directa y la rentabilidad de las compañías en el Ecuador: 2013-2018. Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Supercias. Dirección Nacional de Investigación y Estudios. <https://bit.ly/3f8OGPW>
- Asamblea Nacional Constituyente. (2021). Constitución de la República del Ecuador. Registro Oficial No.449. Lunes, 20 octubre 2008. Última modificación 25 enero 2021. <https://bit.ly/3uRwTES>
- Asencio, L., González, E., y Lozano, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 7(13), 123-142. <https://doi.org/10.17163/ret.n13.2017.08>
- Banco Central del Ecuador. (2019). Boletín No 69 - 2002. I Trimestre - 2019. III Trimestre. 9.1. Inversión directa por rama de actividad económica. <https://bit.ly/3gjcpMR>
- Banco Central del Ecuador. (2020). No. 4.3.2. Producto Interno Bruto por Industria. <https://bit.ly/2RuXKWx>
- Bejarano, H., Molero, L., Villegas, E., y Borgucci, E. (2020). Ecuador y la Alianza del Pacifico: Estudio comparativo sobre oportunidades de crecimiento vía sector externo. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 25(4), 628-647. <https://bit.ly/3JIHkyB>
- Bernal-Torres, C. A. (2016). *Metodología de la Investigación. Administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Pearson. <https://bit.ly/3L7ZbAo>
- Brealey, R., Myers, S., y Allen, F. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. <https://bit.ly/3IZM3Mf>
- Camino-Mogro, S., Bermudez-Barrezueta, N., y Avilés, P. (2018). Análisis Sectorial: Panorama de la Inversión Empresarial en el Ecuador 2013-2017. *Revista X-pedientes Económicos*, 2(2), 79-102. <https://bit.ly/3uMi0DE>
- CEPAL. (2013). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012. NU. CEPAL. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. <https://bit.ly/3fGqtPW>
- CEPAL. (2014). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013. NU. CEPAL. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. <https://bit.ly/3hLFNOa>
- CEPAL. (2018). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2018. NU. CEPAL. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. <https://bit.ly/3vFW2ld>
- CEPAL. (2019). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2019. NU. CEPAL. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. <https://bit.ly/3fbEer3>
- Comisión Europea. (2021). *Tipos de Inversión*. Recuperado el 01 de marzo de 2021, de Comisión Europea (DG TRADE): <https://bit.ly/3f7Aerh>
- De la Garza, U. (2005). La inversión extranjera directa (IED), teorías y prácticas (Foreign direct investment (FDI): theories and applications). *Revista Innovaciones de Negocios (UANL-FACPYA)*, 2(3), 17-33. <https://bit.ly/3f9SwIv>
- Díaz-Cassou, J., y Ruiz-Arranz, M. (2018). Reformas y Desarrollo en el Ecuador Contemporáneo. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://bit.ly/37wFdkl>
- Gallardo-Gordón, M., y Galarza-Torres, S. (2019). Relación entre la Responsabilidad Social Empresarial y el Desempeño Financiero en las Empresas Ecuatorianas que Cuentan con Informes de Sostenibilidad desde el Periodo 2014 al 2018. *Revista X-pedientes Económicos*, 3(7), 38-56. https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/view/40

- García-Pérez de Lema, D., Gómez-Guillamón, A., y Martínez García, F. (2013). Crecimiento, Endeudamiento y Rentabilidad de las Empresas que realizan Inversión Directa Exterior en España. *ICE. Revista de Economía*, (873), 125-138. <https://bit.ly/3bJpYDA>
- García, P., y López, A. (2020). Inversión Extranjera Directa. Definiciones, determinantes, impactos y políticas públicas. *BID - INTAL*. <https://bit.ly/3vrkXsu>
- Gil-León, J., Cruz-Vásquez, J., y Lemus-Vergara, A. (2018). Desempeño financiero empresarial del sector agropecuario: un análisis comparativo entre Colombia y Brasil –2011-2015. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (84), 109-131. <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1920>
- Gitman, L. J., y Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación. <https://bit.ly/3urpxrA>
- González-Vasco, C., Delgado-Rodríguez, M., y de Lucas-Santos, S. (2019). Cumplimiento fiscal y bienestar: Un análisis con perspectiva mundial. *Retos Revista de Ciencias de Administración de Economía*, 9(18), 345-359. <https://doi.org/10.17163/ret.n18.2019.10>
- Grosse, R., & Trevino, L. J. (2002). An Analysis of Firm-Specific Resources and Foreign Direct Investment in the United States. *International Business Review*, (11), 431-452. [https://doi.org/10.1016/S0969-5931\(02\)00018-5](https://doi.org/10.1016/S0969-5931(02)00018-5)
- Hernández-Sampieri, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: McGRAW-HILL Interamericana Editores, S.A. de C.V. <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/handle/54000/1292>
- Jumbo, F. y Tillaguango, B. (2019). Inversión extranjera directa, exportaciones y crecimiento económico: un enfoque empírico utilizando técnicas de cointegración para la CAN. *Revista Económica*, 6(1), 11-20. <https://bit.ly/3EjmNj8>
- Lind, D., Marchal, W., y Wathen, S. (2012). *Estadística Aplicada a los Negocios y la Economía*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. <https://bit.ly/3s6Ftgs>
- Maldonado, L., Piedrahita, E., y Díaz, V. (2019). Inversión extranjera directa en América Latina. *Revista Visión Internacional*, 1(1), 21-25. <https://doi.org/10.22463/27111121.2365>
- Ochoa-Setzer, G., y Saldívar del Ángel, R. (2012). *Administración Financiera Correlacionada con las NIF*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. <https://bit.ly/34aZn1J>
- O'Donovan, D., y Rios-Morales, R. (2006). ¿Pueden los países de América Latina y el Caribe emular el modelo irlandés para atraer inversión extranjera directa? *Revista de la CEPAL*, (88), 51-70. <https://bit.ly/3uap6OO>
- Ojeda, C., Gutiérrez, J., y Córdova, L. (2021). Desempeño económico-financiero 2010-2019 de empresas longevas en el Ecuador: ¿Avance o retroceso?. *Revista PODIUM*, (40), 89-104. <https://doi.org/10.31095/podium.2021.40.6>
- Ollague, J., Ramón, D., Soto, C., y Novillo, E. (2017). Indicadores financieros de gestión: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva. *INNOVA Research Journal*, 2(8.1), 22-41. <https://doi.org/10.33890/innova.v2.n8.1.2017.328>
- Pardini, M., y Montes Rojas, G. (2021). Un enfoque de red para estudiar los efectos de la inversión extranjera directa sobre el crecimiento económico. *Revista de Economía y Estadística*, 59(1), 11-35. <https://doi.org/10.55444/2451.7321.2021.v59.n1.36334>
- Peña, C., y Vargas, L. (2021). Economía creativa: influencia de la inversión extranjera en el crecimiento de Bogotá-Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 26(6), 301-317. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.26.e6.18>

-
- Puerta-Guardo, F., Vergara-Arrieta, J., y Huertas-Cardozo, N. (2018). Análisis financiero: Enfoques en su evolución. *Revista Criterio Libre*, 16(28), 85-104. <https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2018v16n28.2125>
- Ross, S., Westerfield, R., y Jaffe, J. (2012). *Finanzas Corporativas*. México: McGraw-Hill. Interamericana Editores S.A. <https://bit.ly/3unCLWr>
- Sánchez, M., Rosas, J., y Mendoza, V. (2018). *Metodología de la Investigación. Un Enfoque práctico*. Universidad Autónoma de México. <https://bit.ly/3MdYaab>
- Semplades. (2019). Agendas Zonales, Zona 4 - Pacífico, Manabí y Santo de los Sáchilas. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. <https://bit.ly/3hHxZwI>
- Silveira, L., Horta, R., y Francia, H. (2021). Capacidad de Absorción e Innovación en empresas industriales manufactureras en Uruguay. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 26(94), 725-744. <https://doi.org/10.52080/rvgv26n94.16>
- Supercias. (2020). Portal de Información / Sector Societario: Directorio de Compañías. Búsqueda de Compañías. Estados Financieros por Ramo. Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. <https://bit.ly/3fA7uGR>
- Supercias. (2021). Tabla de Indicadores. Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. <https://bit.ly/3fDjhUP>
- Tomalá, I., Yagual, B., Uriguen, P., y Moreno, G. (2021). Ecuador, Perú y Colombia: Factores que inciden en la Inversión Extranjera Directa período 2000-2020. *Revista Polo del Conocimiento*, 6(9), 131-152. <http://dx.doi.org/10.23857/pc.v6i9.3014>
- UNCTAD. (2017). Informe sobre las inversiones en el mundo 2017. La inversión y la economía digital. Mensajes clave y panorama general. <https://bit.ly/3rBoByQ>
- Van Horne, J., y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación. <https://bit.ly/3ujFz6Q>
- Vera-Gilces, P., Ordeñana, X., y Jimenez, A. (2019). El efecto de la inversión extranjera directa en el desempeño de empresas locales latinoamericanas: El caso de las manufacturas en Ecuador. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, (909), 93-107. <https://doi.org/10.32796/ice.2019.909.6900>
- Villegas-Valladares, E. (2002). Análisis Financiero en los Agronegocios. *Revista Mexicana de Agronegocios*, VI (10). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14101003>
- Walpole, R., Myers, R., Myers, S., y Ye, K. (2012). *Probabilidad y Estadística*. México: Pearson Educación. <https://bit.ly/3IT8ZwM>