

revista digital

PUNTO de VISTA

REVISTA DE ANÁLISIS PARA LOS EMPRESARIOS

¿Cuánto es la deuda?

5

Cómo las pequeñas empresas pueden sumarse a la economía circular

Rana Hajirasouli

9

Por qué se estanca la colaboración interfuncional, (y cómo solucionarlo)

Sharon Cantor Ceurvorst, Kristina LaRocca-Cerrone, Aparajita Mazumdar, y Anja Naski



ESAI

BUSINESS SCHOOL

UNIVERSIDAD ESPÍRITU SANTO

DIPLOMADO INTERNACIONAL EN **COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA**

Modalidad Híbrida



VER MÁS...



Postgrado
Universidad
Espíritu Santo

revista digital

PUNTO de VISTA

REVISTA DE ANÁLISIS PARA LOS EMPRESARIOS

Revista digital de la ESAI Business School, de la Universidad Espíritu Santo. Las opiniones vertidas en los artículos son responsabilidad exclusiva de sus autores y no comprometen a la revista ni a sus editores

Ninguna parte de esta publicación o de su Web asociada (www.esai.edu.ec) puede ser reproducida o transmitida de ninguna forma ni por ningún medio, ni almacenarse en ningún sistema de recuperación de información de cualquier naturaleza sin el permiso previo y por escrito del titular de los derechos de autor. Cualquier permiso debe ser solicitado a la ESAI Business School.

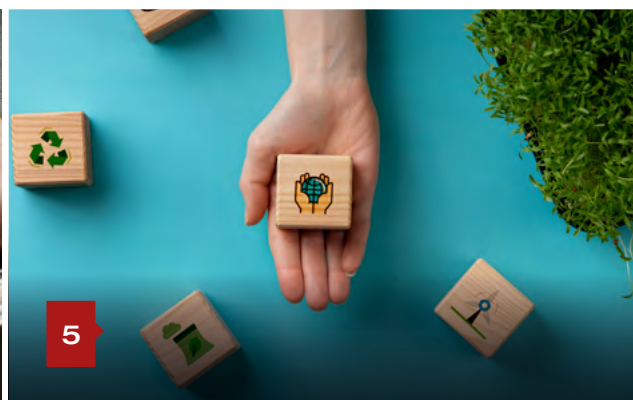
Mayor información, visite: www.esai.edu.ec
o escribanos a: puntodevista@esai.edu.ec
Teléfono: +593 4 283 5630

DIRECTOR DEL ESAI
Econ. Alberto Dahik G.

CONSEJO EDITORIAL
Dr. Joaquín Hernández A.
Dr. Carlos Ortega M.

EDITORA GENERAL
Econ. Gianna Aguirre S.

DISEÑO GRÁFICO
Ing. Herwin Rosales T.





Postgrado
Universidad
Espiritu Santo

ESTUDIA TU MAESTRÍA EN DIRECCIÓN
DE EMPRESAS EN LA UEES Y ACCEDE A TU
DOBLE TITULACIÓN EN



centrum
PUCP ESCUELA PARA
LOS BUENOS
NEGOCIOS

ESCUELA DE NEGOCIOS #1 DE PERÚ

MBA #2 EN LATAM Y #7 EN EL MUNDO
(EDUNIVERSAL BEST MASTER & MBAS RANKING 2024)



INICIO DE CLASES: SEPTIEMBRE 2024

Cómo las pequeñas empresas pueden sumarse a la economía circular

Rana Hajirasouli

Distribuido por: The New York Times Syndicate

En el Londres del siglo XIX, el río Támesis estaba muy contaminado. Los contaminantes incluían aguas residuales sin tratar, que causaron brotes mortales de cólera y tifoidea, y alquitrán de hulla. El fuerte olor de las aguas residuales durante el “Gran Hedor de 1858” llevó a la construcción de un sistema de alcantarillado que aún está en uso. En cuanto al alquitrán de hulla, se descubrió que podía destilarse para fabricar tintes sintéticos, lo que llevó a las empresas a dejar de verterlo en el río y a reutilizarlo en compuestos valiosos para la fabricación de tintes.

La historia del viaje del alquitrán de hulla, de contaminante a motor de una industria de 6 mil millones de dólares, es un poderoso ejemplo de la economía circular en acción, y un caso convincente para que las empresas la adopten. Se estima que cada día, a nivel mundial, más de 2 millones de toneladas de aguas residuales, desechos industriales y agrícolas, se vierten en las vías fluviales. En los países en desarrollo, el 70% de los desechos industriales se vierten sin tratar en las aguas, contaminando el suministro de agua.



Cómo las pequeñas empresas pueden sumarse a la economía circular

Adoptar la economía circular requiere esfuerzo. Sin embargo, la escala más pequeña de las pymes puede ser en realidad una ventaja, ya que son más ágiles y pueden adaptarse a los cambios

Muchas grandes empresas están adoptando la economía circular, sin embargo, las pequeñas y medianas empresas (pymes) también pueden hacerlo. He aquí cómo.

CONVERTIR LOS RESIDUOS EN RIQUEZA

La economía circular consiste en alejarse del modelo lineal y tradicional de “tomar-hacer-desechar” y, en su lugar, mantener los productos y materiales en uso. Para las pymes, este cambio de mentalidad puede parecer inicialmente desalentador, ya que, después de todo, muchas ya están luchando con márgenes reducidos, recursos limitados y cadenas de suministro complejas.

Sin embargo, adoptar la economía circular no es sólo un imperativo de sostenibilidad para las pymes; es una gran oportunidad de negocio. Con solo reevaluar los subproductos y los flujos de residuos como recursos potenciales, las pymes pueden reducir costos, generar nuevos ingresos y obtener una ventaja competitiva, convirtiendo los desechos de un centro de costos en un generador de ganancias.

Pensemos en una pyme productora de jugos de cítricos que vende sus residuos de cáscara de naranja a un fabricante de productos de limpieza naturales. Al encontrar un comprador para estos desechos, la empresa de jugos reduce los costos de eliminación de residuos y también crea una nueva fuente de ingresos. El fabricante de productos de limpieza se beneficia al obtener una materia prima sostenible y rentable, que contiene propiedades antimicrobianas y desengrasantes naturales, que la convierte en un ingrediente ideal para sus productos. Así es como la economía circular transforma un centro de costos en un generador de ganancias.

He aquí algunos ejemplos reales:

- Aeropowder, una empresa en Reino Unido, desarrolló un material de embalaje térmico llamado Pluumo, elaborado a partir de excedentes de plumas recolectadas en granjas avícolas. No sólo es sostenible, también es rentable para la empresa.
- Ananas Anam, otra empresa con sede en el Reino Unido, ha logrado convertir las fibras de las hojas de piña en Piñatex, una alternativa sostenible al cuero, creando una nueva fuente de ingresos y, al mismo tiempo, reduciendo los residuos agrícolas. Este material innovador ahora es utilizado por marcas importantes como Hugo Boss y Paul Smith, lo que impulsa las ganancias de Ananas Anam.
- Mientras trabajaba con una empresa de ropa (en temas de sostenibilidad), noté

que estaba demasiado centrada en las certificaciones de proveedores, y que pasaba por alto un problema en su propio terreno: un almacén lleno de prendas y telas sobrantes destinadas al vertedero. Al realizar una auditoría, identificamos que las ineficiencias de almacenamiento y exceso de existencias eran sus mayores costos generales. En lugar de pagar por la eliminación, encontramos compradores para el excedente, entre ellos un minorista local y una empresa textil. Esto generó más de 45,000 dólares en ingresos, y también abrió la oportunidad de subarrendar el espacio de almacén no utilizado a un negocio vecino, generando aún más ingresos.

DAR INICIO AL VIAJE DE LA ECONOMÍA CIRCULAR

Adoptar la economía circular requiere esfuerzo. Sin embargo, la escala más pequeña de las pymes puede ser en realidad una ventaja, ya que son más ágiles y pueden adaptarse a los cambios con mayor rapidez que las grandes corporaciones, que pueden ser lentas y engorrosas. Aprovechar esta oportunidad implica cuatro pasos.

1. HACER UN BALANCE DEL FLUJO DE LOS MATERIALES.

¿Qué entra en su negocio y de qué forma sale? Realice una auditoría de gestión de residuos para identificar qué es lo que le está costando más a su empresa, (probablemente los activos y gastos generales que son puntos críticos, tanto para las emisiones como para el ahorro de costos).

Cómo las pequeñas empresas pueden sumarse a la economía circular

Al realizar una auditoría de residuos y explorar oportunidades de economía circular, es fundamental que las pymes tengan en cuenta los códigos del Sistema Armonizado (HS, por sus siglas en inglés) estandarizados internacionalmente. Estos códigos clasifican los productos comercializados, incluidos los residuos y los materiales de desecho. Dado que los códigos del HS pueden variar entre países, comprender estas diferencias puede ayudar a las pymes a identificar qué materiales de desecho pueden exportarse a mercados específicos. Al clasificar adecuadamente los residuos según los códigos del HS, las pymes pueden garantizar el cumplimiento de las regulaciones comerciales y facilitar el proceso de búsqueda de posibles compradores o socios para sus materiales de desecho.

2. BUSCAR OPORTUNIDADES DE COLABORACIÓN.

¿Qué empresas de su región producen residuos que podrían ser su materia prima, o viceversa? Por ejemplo, ¿el polvo de cantera de origen local podría sustituir a la arena de sílice en su proceso de producción? ¿Existen oportunidades para vender sus propios subproductos a fabricantes cercanos? Más allá de los materiales, considere cómo podría colaborar con otras empresas locales para compartir recursos y reducir el desperdicio. Al participar en tales intercambios simbióticos (de materiales, agua, energía e incluso logística) todos los participantes se benefician.

En la ciudad danesa de Kalundborg, las empresas del Parque Ecoindustrial de

Kalundborg, que incluyen una central eléctrica, dos grandes empresas energéticas, una empresa de placas de yeso y otra de recuperación de suelos, han estado intercambiando residuos y subproductos, reduciendo significativamente los desechos y el consumo de recursos.

3. APROVECHAR LOS MERCADOS DIGITALES.

Estas plataformas pueden conectar fácilmente a empresas con exceso de materiales con aquellas que pueden utilizarlos como insumos. En los últimos años, estas plataformas han avanzado mucho. Algunos ejemplos incluyen a Rheaply, que permite a las organizaciones rastrear, compartir y vender sus activos no utilizados, y a Materiom, una plataforma de código abierto para desarrollar materiales a partir de fuentes biológicas.

4. TRATAR LA ECONOMÍA CIRCULAR COMO UN PROGRAMA DE CAMBIO IMPORTANTE.

Adoptar la economía circular requiere un cambio sistémico en el pensamiento y las operaciones. El progreso, aunque sea incremental, es fundamental para cultivar una cultura que promueva el pensamiento basado en la economía circular. Para lograrlo, involucre a los empleados en la identificación de oportunidades circulares, incentive la innovación circular y asegúrese de que la economía circular esté integrada en la estrategia central de la empresa.

La capacitación será crucial para dotar al departamento de compras de las habilida-

des necesarias para practicar el abastecimiento sostenible, enseñar a los equipos de ventas la responsabilidad extendida del productor y las ofertas basadas en servicios, y lograr que los diseñadores de productos incorporen los principios de la economía circular en su trabajo. Estos principios incluyen el diseño de productos que sean duraderos, reparables y reciclables; utilizar materiales renovables, reciclados o biodegradables; minimizar los residuos a lo largo del ciclo de vida del producto; y participar en una simbiosis industrial, donde los desechos o subproductos de una empresa se convierten en la materia prima de otra.

EL CAMINO A SEGUIR

La transición hacia modelos centrados en la economía circular lleva tiempo, y es diferente para cada empresa. Lo importante es dar ese primer paso, ya sea investigando los flujos de residuos de su empresa en busca de valor oculto o contactando a colegas de una empresa cercana para explorar oportunidades de intercambio de materiales. Al adoptar la economía circular, las pymes pueden obtener beneficios sustanciales, no solo para sí mismas, sino también para el planeta y sus habitantes.

Rana Hajirasouli es la fundadora y directora ejecutiva de The Surpluss, una empresa B cuya plataforma digital permite a las empresas compartir el exceso de recursos.



MAESTRÍA EN GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

BLENDED LEARNING

NETWORKING | CAMPUS EXPERIENCE

RPC-SO-22-No.373-2019 / CES-CPP-2021-0191-O

**TÍTULO UEES VÁLIDO EN
ESTADOS
UNIDOS**



*Aplica para carreras y programas equivalentes previa solicitud



Postgrado
Universidad
Espíritu Santo

Por qué se estanca la colaboración interfuncional, (y cómo solucionarlo)

Sharon Cantor Ceurvorst, Kristina LaRocca-Cerrone, Aparajita Mazumdar, y Anja Naski

Distribuido por: The New York Times Syndicate

El crecimiento corporativo es el deporte de equipo por excelencia, que depende de los datos, la tecnología y la experiencia de múltiples funciones. Esto es especialmente cierto a medida que la innovación tecnológica y la IA introducen nuevas fuentes de ingresos y modelos de negocio, que requieren una importante colaboración interfuncional para despegar.



Por qué se estanca la colaboración interfuncional, (y cómo solucionarlo)

Las organizaciones que priorizan la colaboración interfuncional siguen enfrentándose a la realidad de que, incluso en las empresas mejor gestionadas y con sólidas relaciones ejecutivas, el trabajo entre funciones sigue siendo complicado, político y frustrante.

Según una encuesta reciente de Gartner a más de 400 líderes empresariales, la mayoría de las empresas ejecutan hasta cinco tipos de iniciativas complejas a la vez. Por ejemplo, una organización puede estar diseñando experiencias de cliente multicanal, al tiempo que combina sus funciones de ventas y marketing, y elabora nuevas estrategias de crecimiento digital. Cada uno de estos programas podría involucrar de cinco a ocho funciones corporativas, y de 20 a 35 miembros del equipo. La gran amplitud de los compromisos de recursos a lo largo de tal rango de iniciativas crea una complejidad básica y generalizada.

Es imperativo poner orden al caos. En general, la investigación de Gartner muestra que el 78% de los líderes organizacionales informan haber experimentado lo que llamamos resistencia a la colaboración (demasiadas reuniones, comentarios excesivos de sus pares, autoridad poco clara para la toma de decisiones y mucho tiempo dedicado a conseguir la aceptación de las partes interesadas).

Hemos descubierto que, cuando la resistencia a la colaboración es alta, las empresas tienen un 37% menos de probabilidades de superar sus objetivos de

ingresos y ganancias, fracasando precisamente en las cosas que sus ambiciosas agendas interfuncionales pretenden lograr. Para la mayoría de las organizaciones, la resistencia a la colaboración ha alcanzado niveles epidémicos.

LA ALINEACIÓN EJECUTIVA POR SÍ SOLA NO ES LA SOLUCIÓN

¿La colaboración puede salvarse? La respuesta es “sí”, pero no como la mayoría de la gente piensa. Normalmente, cuando los esfuerzos interfuncionales se estancan, los líderes intentan mejorar la alineación ejecutiva, creyendo que un acuerdo generalizado sobre objetivos y prioridades en la parte superior de la jerarquía de gestión se filtrará hacia abajo. Una vez lograda la alineación ejecutiva, los ejecutivos redoblan sus esfuerzos para derribar las barreras funcionales, invirtiendo en sistemas comunes y nuevos roles interfuncionales.

Desafortunadamente, la investigación de Gartner encontró que ninguna de estas prácticas mejora la resistencia a la colaboración. De hecho, el pequeño número de empresas de nuestro estudio sin altos niveles de alineación ejecutiva reportan un arrastre mínimo de colaboración.

Quizá cuando las funciones mantienen cierta distancia entre sí, hay menos desacuerdos. Dicho esto, es probable que también haya menos innovación.

Las organizaciones que priorizan la colaboración interfuncional siguen enfrentándose a la realidad de que, incluso en las empresas mejor gestionadas y con sólidas relaciones ejecutivas, el trabajo entre funciones sigue siendo complicado, político y frustrante. En todos los niveles del organigrama, desde empleados junior hasta líderes senior, los encuestados de Gartner admiten a veces ignorar otras funciones o entrar en acción sin clarificar los objetivos. Este tipo de experiencias ocasionales aumentan drásticamente la resistencia a la colaboración.

En última instancia, los intentos de los ejecutivos por arreglar el entorno de colaboración más amplio no tienen un impacto real, porque simplemente están demasiado alejados. En lugar de mirar hacia afuera y hacia arriba, los líderes deben buscar dentro de sus propias funciones para encontrar la solución.

Gartner ha identificado varias estrategias que ayudan a los líderes empresariales a equipar a sus equipos para hacer frente a las demandas de las dinámicas organizacionales complejas:

EXTENDER LAS PRÁCTICAS DE ALINEACIÓN EJECUTIVA HASTA LOS NIVELES TÁCTICOS.

Las prácticas necesarias para lograr la alineación ejecutiva, como construir re-

Por qué se estanca la colaboración interfuncional, (y cómo solucionarlo)

laciones y aclarar quién es responsable de qué, a menudo pueden extenderse fácilmente hacia abajo.

Por ejemplo, la empresa de telecomunicaciones Infinera ha hecho de la confianza una prioridad en toda la empresa para mejorar la dinámica de colaboración. En lugar de dejar que la confianza crezca de forma orgánica, el CEO y los líderes ejecutivos de Infinera utilizan una “matriz de confianza” para documentar y hacer un seguimiento de las relaciones críticas, tanto en el nivel C-Suite como entre los equipos de liderazgo de nivel inferior. Las calificaciones se actualizan dos veces al año y son completamente transparentes para los miembros del equipo de liderazgo ejecutivo, fomentando la franqueza y la responsabilidad.

Infinera cree que el valor principal de este ejercicio radica en su capacidad para estimular la reflexión y el debate sobre el motivo de determinadas calificaciones, lo que ayuda a revelar fuentes de tensión que, de otro modo, podrían pasar desapercibidas. Las valoraciones, y las razones detrás de ellas, ayudan a identificar dónde se está produciendo el arrastre, y motivan a los equipos a hablar sobre los problemas que obstaculizan el éxito de la colaboración.

Una mayor conciencia sobre la salud de las relaciones críticas permitirá a los líderes evaluar dónde está fallando la colaboración. Para comenzar, los ejecutivos deben acercarse a sus pares en otras funciones que ya consideran que su área de negocio es fundamental para

Una mayor conciencia sobre la salud de las relaciones críticas permitirá a los líderes evaluar dónde está fallando la colaboración.

alcanzar objetivos compartidos. Recopile los comentarios en un documento compartido que sea transparente para todos los involucrados y, a continuación, reúnanse para discutir qué es lo que los está impulsando.

DESARROLLAR LAS HABILIDADES ESTRATÉGICAS E INTERPERSONALES DE LOS EMPLEADOS.

La investigación de Gartner revela que una serie de habilidades puede reducir la resistencia a la colaboración, incluyendo:

- Habilidades de influencia interpersonal, como creación de confianza, navegación política y juicio situacional.
- Habilidades de pensamiento crítico, como resolución de problemas o pensamiento sistémico.
- Habilidades técnicas, como alfabetización de datos y utilización de herramientas o plataformas.

Estas habilidades ayudan a los equipos a navegar por dinámicas de grupo complicadas, comprender cómo encajan las diferentes piezas de un proyecto y ha-

blar un lenguaje común, especialmente en proyectos técnicos. Para desarrollar estas habilidades, la investigación de Gartner ha demostrado que no basta con ofrecer cursos virtuales bajo demanda, que son típicos en la mayoría de las empresas. Para que las nuevas habilidades se consoliden, se requiere práctica guiada, mentoría y una cultura de equipo que considere el aprendizaje como algo imprescindible, un nivel de prioridad funcional que muchas organizaciones no alcanzan.

Un ejemplo instructivo proviene de una empresa de servicios financieros con sede en Austria. Raiffeisen Bank International (RBI) llevó a cabo una importante transformación tecnológica para cumplir con la visión de la empresa de una interacción con el cliente basada en datos. Los responsables de la transformación del RBI diseñaron un programa de aprendizaje que equilibra la teoría y el asesoramiento de expertos con la práctica en el trabajo. Las personas trabajan junto con sus pares en otras funciones para practicar y aplicar nuevas habilidades bajo la dirección de su entrenador de formación (normalmente un socio proveedor).

Por qué se estanca la colaboración interfuncional, (y cómo solucionarlo)



Los líderes funcionales pueden comenzar reduciendo la colaboración opcional en favor de la colaboración imprescindible, priorizando la participación donde los equipos pueden tener el mayor impacto.

HACER FRENTE A LA RESISTENCIA A LA COLABORACIÓN DENTRO DE FUNCIONES O EQUIPOS.

La resistencia a la colaboración no se limita a los esfuerzos interfuncionales. Esta última parte de la solución requiere una comprensión sólida de cómo se realiza el trabajo hoy en día, incluidas las partes confusas y agotadoras. Los líderes funcionales pueden comenzar reduciendo la colaboración opcional en favor de la colaboración imprescindible, priorizando la participación donde los equipos pueden tener el mayor impacto.

Tomemos el ejemplo de una gran organización global de cadena de suministro, en la que el líder de marketing y experiencia del cliente lideró una transformación funcional de varios años para “decir no y decirlo en serio”. Para respaldar este cambio cultural, comenzó evaluando cómo estaban trabajando los socios comerciales con la función de marketing. Trabajó con otros ejecutivos para determinar qué iniciativas estaban vinculadas a una prioridad estratégica

de la empresa, y descubrió que la mayoría de los proyectos aprobados no estaban relacionados.

El siguiente paso fue mapear los procesos en detalle y alcanzar una comprensión más completa de cómo se realiza el trabajo en proyectos de marketing típicos. Con esta información en mano, la función pudo mostrar a los socios comerciales que una sola línea en su plan de proyecto a menudo implicaba más de 40 tareas de marketing distintas. Esta transparencia ayudó a los equipos de proyecto a evaluar con mayor precisión el nivel de prioridad de las solicitudes, delimitar sus cronogramas y comprender cómo el marketing añade valor.

Como resultado, su equipo ha renegociado con éxito su papel en programas interfuncionales, y ahora son vistos como socios comerciales en decisiones comerciales cruciales.

Hoy en día, los negocios requieren un alto grado de colaboración interfuncional para alcanzar casi cualquier objetivo significativo. Cuando los esfuerzos in-

terfuncionales se estancan, las organizaciones deben alentar a las funciones y equipos a desarrollar su propio talento y mejorar sus procesos.

Sharon Cantor Ceurvorst es vicepresidenta de investigación en la práctica de marketing de Gartner y encuentra nuevas formas de resolver los desafíos de marketing estratégico B2B y B2C.

Kristina LaRocca-Cerrone es directora senior de asesoría en la práctica de marketing de Gartner y supervisa la cobertura de Gartner sobre liderazgo y estrategia de marketing.

Aparajita Mazumdar es directora senior de investigación en la práctica de marketing de Gartner y codirige la agenda de investigación para tecnología de marketing.

Anja Naski es especialista senior en investigación en la práctica de marketing de Gartner. Edita la revista Gartner CMO Quarterly.

DIPLOMADO INTERNACIONAL EN **COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA**

Modalidad Híbrida



Postgrado
Universidad
Espíritu Santo

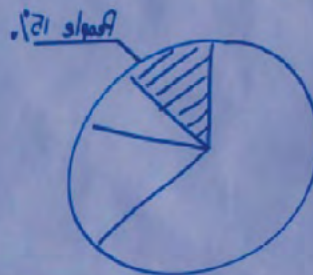
FECHA DE INICIO: 26 DE OCTUBRE 2024

MAESTRÍA EN MARKETING

BLENDED LEARNING

NETWORKING | CAMPUS EXPERIENCE

RPC-SO-26-No.413-2022



#1 UNIVERSIDAD DEL ECUADOR **THE WORLD UNIVERSITY RANKINGS 2023 LATIN AMERICA**

**U
UEES**

Postgrado
Universidad
Espíritu Santo

¿Cuánto es la deuda?



Alberto Dahik

Director General ESAI,
Director del Centro de Estudios
Económicos y Sociales para el
Desarrollo (CESDE)

En días recientes se ha vuelto a escuchar la queja de entidades que no reciben los aportes y/o los pagos que el Estado debe realizar sea por participaciones que por ley otorga el presupuesto general del Estado (PGE) o por servicios realizados en ámbitos como atenciones médicas, obras públicas o de otra naturaleza.

¿Cuánto es la deuda?



Los atrasos tienen un impacto demoledor sobre la economía. El Estado no les entrega recursos a los municipios, porque no los tiene. Los municipios no pagan a sus proveedores y no hacen obra. Lo primero hace que a su vez estos proveedores no paguen sus cuentas y la cartera de los bancos se deteriore. Lo segundo contribuye al estancamiento de la economía.

Este problema de los atrasos no es de este Gobierno, ni del anterior. Se comenzaron a generar ya en la decadencia del modelo populista del 2006 al 2017 y lo único que han hecho es crecer a través del tiempo.

Los atrasos tienen un impacto demoledor sobre la economía. El Estado no les entrega recursos a los municipios, porque no los tiene. Los municipios no pagan a sus proveedores y no hacen obra. Lo primero hace que a su vez estos proveedores no paguen sus cuentas y la cartera de los bancos se deteriore. Lo segundo contribuye al estancamiento de la economía. Igual es el razonamiento para cualquier atraso.

El Estado no cumple con el IESS, porque el PGE no tiene recursos que la ley en forma ridícula exige (ej. El 40 % de pago de las pensiones jubilares). El IESS, entonces, se atrasa con sus proveedores, y se dan los mismos efectos sobre incumplimiento de los proveedores del IESS con sus bancos y falta de inversión.

Para que entendamos el camino por el cual el Ecuador transita, sin que se esté

agarrando el toro por los cuernos y se estén resolviendo los problemas de fondo, entendamos que los atrasos del presupuesto acumulados superan los 4.500 millones de dólares. Esos atrasos, que son deuda más que real, no están contabilizados en las cifras de la deuda pública. Y esto sin considerar que hay muchos servicios prestados, que ya se han realizado, sobre los cuales no hay todavía una auditoría, pero que se tienen que pagar a futuro. Las auditorías están en muchos casos atrasadas en más de un año. Si realmente se considera esto, los atrasos son más de 5.000 millones.

Tampoco figuran en la deuda pública los CETE. Estos son certificados de tesorería, que deben emitirse y liquidarse dentro del ejercicio de un presupuesto, de tal suerte que a fin de año se liquiden. Esos CETE son más de 2.400 millones, que tampoco figuran en las cifras de la deuda, y que ya se han vuelto un bono más, no un instrumento de manejo de la tesorería, y que finalmente son recursos que en vez de estar colocados en el sector productivo, la banca (con bastante presión de gobiernos sucesivos) los ha

tenido que adquirir, restando liquidez a la producción y al consumo.

Pero la historia no termina ahí. Los convenios de liquidez, que igualmente deberían liquidarse cada año, son recursos que el PGE toma de empresas como CNT, Petroecuador, CNEL, y otras, para el gasto del Gobierno, y que dejan a esas empresas sin capacidad de inversión. Son alrededor de 3.500 millones, y tampoco están considerados en las cifras de deuda.

En resumen, estimado lector, cuando le hablen de la deuda pública, añada 11.000 millones de dólares de deuda real.

¿Podemos seguir esperando por las grandes reformas que el país necesita sin que lleguemos a un gran acuerdo nacional? (O)

FECHA DE INICIO: 26 DE OCTUBRE 2024

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BLENDED LEARNING

NETWORKING | CAMPUS EXPERIENCE

RPC-SO-11-No.213-2020 / CES-CPP-2021-0391-M

**TÍTULO UEES VÁLIDO EN
ESTADOS
UNIDOS**

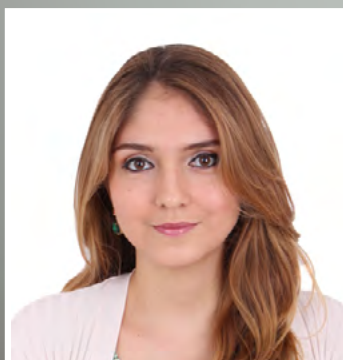


*Aplica para carreras y programas equivalentes previa solicitud



Postgrado
Universidad
Espíritu Santo

Insólito: ¿Los animales con jornada laboral?



Gianna Aguirre
Coordinadora
(CESDE)
Políticas Públicas y
Economía, UEES

El Proyecto de Ley Orgánica para la Promoción, Protección y Defensa de los Derechos de los Animales no Humanos fue presentado a la Comisión de Biodiversidad de la Asamblea Nacional en cumplimiento a una sentencia de la Corte Constitucional de 2022, en la que se reconoce a la naturaleza y a los animales como sujetos de derechos.



Insólito: ¿Los animales con jornada laboral?



Es indolente que sobre la palestra pública y la discusión política se esté hablando de la jornada de los animales y no de cómo generar más empleos en los humanos. Es importante recalcar que hay una diferencia muy grande en sancionar y velar por la erradicación de la violencia animal, que tiene mucho sentido, y a otorgar derechos equivalentes a los de los humanos.

Este proyecto de ley contempla 181 prohibiciones a quienes trabajan, producen o comercializan con animales. Entre varias de las inusuales propuestas están la prohibición de cocinar animales vivos como el cangrejo y langosta, se prohíbe el confinamiento de los animales en espacios reducidos, también se prohíbe que se exhiban animales faenados o cocinados en espacios públicos, vitrinas o locales comerciales, entre otros.

Pero la propuesta que más me llamó la atención es aplicar una jornada laboral para los animales. Al parecer se les fue de las manos la creatividad y falsa iluminación para considerar esta propuesta. El proyecto de Ley establece como un derecho de los animales destinados a trabajos u oficios el tener “una jornada laboral establecida y con la limitación razonable de años e intensidad del trabajo, que dependerá del oficio y las condiciones físicas y psicológicas según la especie”.

Es difícil comprender el solo hecho de discutir y canalizar esfuerzos mentales sobre cuántas horas debe trabajar un

animal, de cara a un problema que lleva años sin solución y es la ausente reactivación del mercado laboral en nuestra sociedad de humanos. Los niveles altos de desempleo juvenil, los altos índices de subempleo a nivel nacional, la falta de oportunidades para las mujeres son temas que deberíamos solucionar. Sin embargo, desde la Asamblea solo ponen obstáculos para hacer reformas laborales que sirvan para aliviar estos problemas, y la sociedad no quiere comprender los beneficios de contratos laborales más flexibles y que se ajusten a las demandas de la economía. Esto se evidenció en los resultados de la última consulta popular.

El Ecuador promulgó su Código de Trabajo en noviembre de 1938, el cual tenía 480 artículos que regulaban la relación entre trabajadores y empleadores. La legislación ha sufrido cinco reformas principales que han hecho que el sistema laboral sea cada vez más complicado en su aplicación. Estas reformas tuvieron lugar entre 1961 y 2005. Sin embargo, después de más de 80 años, el mercado laboral aún mantiene regulaciones

rígidas, lo que hace que la contratación sea engorrosa, desestime el empleo, y provoque altos niveles de informalidad y subempleo. Es indolente que sobre la palestra pública y la discusión política se esté hablando de la jornada de los animales y no de cómo generar más empleos en los humanos.

Es importante recalcar que hay una diferencia muy grande en sancionar y velar por la erradicación de la violencia animal, que tiene mucho sentido, y a otorgar derechos equivalentes a los de los humanos. ¿Es acaso que también deben tener deberes y obligaciones como los humanos? A cada derecho de un ser humano corresponde un deber. ¿Cuál es el deber de los animales cuando se les otorga un derecho?

DIPLOMADO EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y DERECHOS FUNDAMENTALES

Modalidad Virtual

FECHA DE INICIO: 12 DE AGOSTO DE 2024



ESCUELA
DE POSTGRADO
EN DERECHO



revista digital

PUNTO de VISTA

REVISTA DE ANÁLISIS PARA LOS EMPRESARIOS

WWW.ESAI.EDU.EC