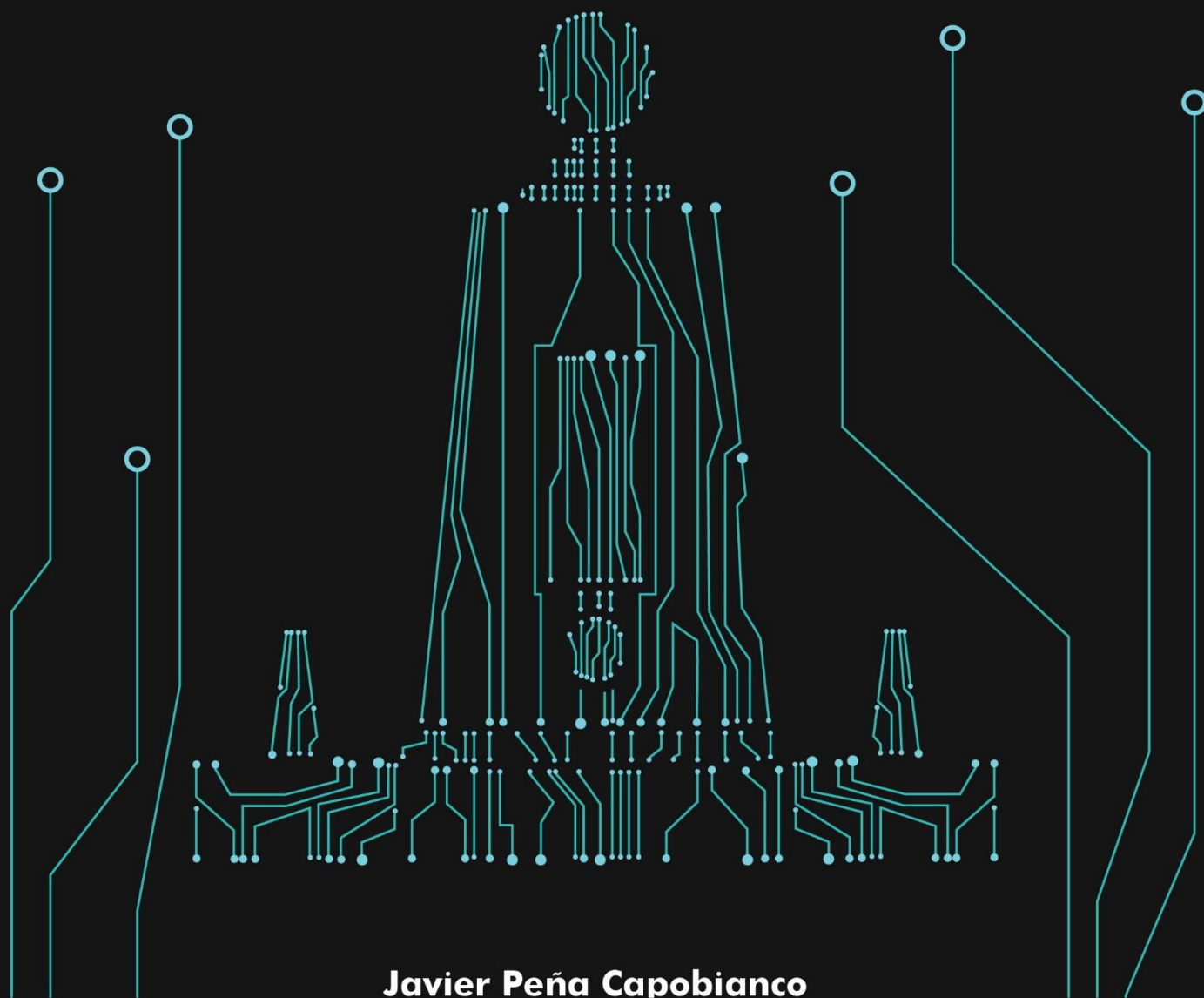


QUITO EXPORTA SERVICIOS:

TECNOLOGÍA Y PROFESIONALES



Javier Peña Capobianco

Resumen Ejecutivo

Las exportaciones en el sector de **tecnología**, a nivel internacional crecen a buen ritmo (TCAC de 10,76%, entre 2011 y 2021), mostrando resiliencia en un el contexto de recesión y pandemia (11% en 2020 y 21% en 2021), por lo cual es una gran oportunidad ingresar a este dinámico sector. De todas formas, es un mercado concentrado en los países líderes. Más del 60% se centra en diez mercados, a excepción de India. La incidencia de América Latina y el Caribe a nivel mundial es marginal (1,24%), siendo los principales exportadores Brasil (29%), Argentina (21%), Costa Rica (14%), Uruguay (12%). Esto demuestra que es posible, incluso para países con poblaciones pequeñas, generar un espacio a nivel internacional, producto de la implementación de políticas públicas a largo plazo. En Ecuador, por su parte, las exportaciones de servicios informáticos crecieron, entre 2016 y 2021, a una TCAC del 24,6%, pasando de representar USD 15,5 millones en 2016 a USD 58,1 millones en 2021.

El tejido empresarial de Quito concentra la mitad de las compañías (50,82%). Entre los segmentos de mayor desarrollo, destacan las soluciones tecnológicas destinadas al vertical del sistema financiero. Ciberseguridad, está dentro de los servicios ofrecidos a este sector, que es una tendencia creciente (TCAC prevista de 13,33% entre 2016 y 2027), lo que representa, representa una oportunidad para expandirla a otras verticales. El entramado empresarial, se sostiene en microempresas (95,08%) y un grupo menor de medianas (0,91%) y grandes (0,26%) compañías, lo cual quizás explique, en parte, el nivel de exportaciones, ya que la falta de un “efecto arrastre” (o sea, empresas que siguen el comportamiento de otras por moda, más que por convicción propia) hace no se identifiquen líderes que motiven la imitación de las pequeñas en el proceso de inserción internacional.

Si bien, se estima que la mitad de las compañías (entre un 40% y un 50%) cuentan con alguna experiencia de exportación, en general, no son *born global* (es decir, empresas que nacen con vocación internacional y que comienzan a exportar en sus primeros dos años de vida). La proporción de ingresos por exportaciones es baja (10% - 30%) y los destinos están enfocados en la región (ambas variables aplican incluso a las empresas líderes). Cabe recalcar que la exportación del DMQ es reactiva y se basa en la demanda, lo que se explica por una escasa cultura exportadora. Aun así, se percibe un elevado interés en internacionalizarse, en particular en mercados como México.



Respecto a talento, el nivel de empleo en el sector en Quito ha crecido (TCAC de 11,89% entre 2012 y 2020), representando la mayor parte de los puestos de trabajo sectoriales a nivel nacional (66,75%). Con relación a la matrícula en carreras vinculadas a las TIC, a nivel nacional, se observa un crecimiento (TCAC de 108% entre 2015 y 2018), donde Pichincha concentra una cuarta parte (25%) del total. No obstante, esto no se ve reflejado en materia de egreso. En Pichincha, las titulaciones han caído (TCAC de -1,91% entre 2013 y 2021), región que concentra casi la mitad de los egresados a nivel nacional (44,45%).

Los principales retos que enfrentan las empresas se vinculan con el acceso a contactos, información, talento y financiamiento, así como la falta de programas de apoyo. A nivel de las amenazas, más allá a la dinámica de los competidores internacionales quienes llevan la delantera en estrategias y programas de incentivos focalizados, el *microsourcing* (trabajo remoto y distribuido a gran escala), que siendo una oportunidad para las personas y empresas para acceder a talento donde sea que este esté ubicado, también es un desafío creciente, ya que ha venido a tensar aún más el mercado de trabajo a nivel doméstico.

El sector de **servicios profesionales** carece de una definición consensuada respecto a las actividades abarcadas. No obstante, se entiende que se caracteriza por ser alto en conocimiento, tener una baja intensidad de capital y requerir de profesionalización, esto es de una organización pública o privada que regule su actuación. De esta manera, las actividades consideradas como típicas del sector se relacionan con los servicios legales, contables, ingeniería y arquitectura.

A nivel internacional, las exportaciones han demostrado un especial dinamismo. Durante el período 2011-2021 han crecido a una TCAC del 7%, y sobre todo resiliencia ya que en un el contexto de pandemia, en 2020, también crecieron 3,7%, para alcanzar un volumen total de 700.000 millones de dólares durante 2021. Los principales exportadores son las economías desarrolladas, mientras que América Latina representan apenas un 2,2% del total, equivalente a unos 15.239 millones de dólares. Los principales exportadores regionales son Brasil, Costa Rica, Argentina y Uruguay.

Por su parte, las exportaciones de servicios profesionales en Ecuador han registrado un modesto incremento durante los últimos seis años (TCAC 1,28%). En 2021 se exportaron apenas 7,3 millones de dólares. Quito cuenta con 1.767 organizaciones dedicadas a la prestación de servicios profesionales, la mayoría de las cuales son microempresas.



En relación con las exportaciones, hacia 2021 la mayoría se concentraron en el área legal, con cerca del 42% del total. Algunas de estas firmas de abogados si bien registran una alta concentración de sus negocios vinculados con clientes internacionales, evidencian una actitud reactiva respecto a la internacionalización, ya que no disponen de una estrategia específica. En Ecuador, las exportaciones están vinculadas a proyectos y/o operaciones, lo cual limita las posibilidades de escala, además de atar los niveles de exportaciones con respecto a la evolución de la economía del país.

A nivel de talento, tanto de matriculados como de egresados, se registra una disminución progresiva en la oferta. Además de los desafíos mencionados antes, a decir de las empresas uno de los principales retos para acceder al mercado internacional refiere a las dificultades para generar contactos internacionales, desconocer los mecanismos formales, situación impositiva y cultura del país de destino.

Respecto a **estrategias, planes y políticas**, si bien se han diseñado diferentes estrategias relacionadas con tecnología y servicios profesionales, estas presentan desafíos en materia de su puesta en práctica y seguimiento. Esta situación contrasta con la presentada en otros países de la región, en especial, en cuanto a programas municipales y nacionales de apoyo. No obstante, Ecuador sí cuenta con un par de herramientas muy útiles, pero poco conocidas por las empresas: (a) deducciones especiales en el ISR: para PYMES exportadores habituales, y de gastos realizados por promoción comercial internacional; y (b) sistema unilateral para eliminar la doble tributación.

Del análisis de **benchmarking** con la región andina (Bogotá/Colombia, Lima/Perú y Santiago/Chile), se observa que Quito/Ecuador es quien presenta mayores desafíos, en especial por temas de talento, no obstante, a nivel de costos parecería evidenciarse una fortaleza, en particular en recursos humanos.

