

TESIS DOCTORAL
INFORME PREVIO A LA DEFENSA ORAL

DOCTORANDA: JESSICA PRISCILLA GARCÍA NOBOA

TÍTULO DEL TRABAJO: POLÍTICAS PÚBLICAS PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR CACAOTERO DEL ECUADOR, BAJO EL ENFOQUE DE CADENAS DE VALOR: DE LO PRIMARIO A LAS CADENAS PRODUCTIVAS EMPRESARIALES.

DIRECTOR: DR. ALFONSO CASANOVA MONTERO.

I. Evaluación en los siguientes aspectos de la tesis: marque con una cruz la calificación asignada a cada aspecto.

Evaluación	Excelente	Muy bueno	Bueno	Satisfactorio	Poco satisfactorio	No satisfactorio
Originalidad			X			
Marco Teórico						X
Hipótesis y Objetivos		X				
Importancia y repercusión de los resultados						X
Metodología						X
Revisión Bibliográfica			X			

II. Fundamentación de su opinión respecto a lo seleccionado en el punto anterior:

Originalidad: Plantea como su principal aporte a la literatura el examinar el rol de las políticas públicas estatales (lo que llama “eslabón perdido”) en el marco de una literatura que se ha enfocado principalmente en los elementos de carácter privado de los sistemas de gobernanza y sus efectos en términos de upgrading. En ese sentido, la propuesta que realiza tiene el potencial de realizar una contribución general.

Marco Teórico: Persisten serios problemas conceptuales en el marco teórico, en especial por las *definiciones contradictorias de renta* que se ofrecen y la *ambigüedad e imprecisión* con la cual ese concepto se usa a lo largo de la tesis (Ver detalles abajo)

Hipótesis y Objetivos: La versión actual de los objetivos ha mejorado respecto a la entrega anterior.

Importancia y repercusión de los resultados: Basándose en una conceptualización *contradictoria de la noción de renta* y adoptando una *metodología errónea* para dar cuenta empíricamente de aquella, *los resultados a los que llega la tesis no se corresponden con los*

propuestos en los objetivos. De hecho, uno de los problemas más importantes que persisten en la tesis es su *incapacidad para demostrar de manera empírica y convincente el vínculo entre las políticas públicas estudiadas y las innovaciones en la cadena* (como así también las rentas a las que dan lugar). (Ver detalles abajo)

Metodología: Persiste una *metodología errónea* para dar cuenta empíricamente de las rentas de innovación.

Revisión Bibliográfica:

III. El trabajo de Tesis está en condiciones de ser:

1. Aceptado.

2. Rechazado.

Reunión previa a la defensa oral: *(en este apartado indique si considera necesaria una reunión con los restantes integrantes del Tribunal en una fecha previa a la Defensa; y si es preciso que a la misma también asista el doctorando y su director. La misma será coordinada desde la secretaría de la carrera).*

Comparto a continuación las consideraciones en las cuales me he basado para no aceptar la tesis en su estado actual:

He leído detenidamente la nueva versión de la tesis y, si bien es cierto que se observan mejorar relevantes en algunos de los aspectos señalados en mi evaluación anterior, considero que, en su estado actual, la misma aún **no cumple con los requisitos mínimos para ser aprobada**. La nueva versión del documento no sólo presenta imprecisiones importantes, sino también errores conceptuales y metodológicos serios, lo que me impide dar mi aval. Estos problemas ya fueron señalados en mi evaluación anterior, pero no han sido subsanados.

En particular, considero que hay **dos problemas fundamentales** que atraviesan el corazón de la tesis: **(A)** una conceptualización contradictoria y una estrategia metodológica errónea para dar cuenta de las rentas de innovación; **(B)** la falta de demostración de un vínculo causal entre la implementación de las políticas públicas señaladas y la generación de innovaciones (y sus respectivas rentas). A continuación detallo los problemas con ambos puntos.

A. Conceptualización y abordaje empírico de las rentas de innovación

La conceptualización de las rentas (de innovación) en la tesis es como mínimo contradictoria. Este problema excede al capítulo conceptual y atraviesa al documento como un todo. Asimismo, la metodología propuesta para dar cuenta de las rentas y su apropiación de manera empírica es errónea. Estos problemas son fundamentales para una investigación que “propone estudiar el impacto de las políticas públicas sobre el proceso de innovación y sus consecuentes rentas...” y plantea como objetivo general “estudiar, desde la

perspectiva de las cadenas globales de valor, el impacto de las políticas públicas aplicadas por el gobierno de Ecuador sobre el proceso de apropiación de la renta de innovación...”.

1. *Conceptualización de renta (de innovación)*

En el capítulo 1, la sección específica sobre “renta de innovación” comienza con un muy serio problema respecto a la conceptualización de renta, que se define como “ingreso generado por actividades cualquiera que sea su origen, naturaleza o denominación”. Básicamente, se está definiendo como renta a cualquier tipo de ingreso, lo que elimina cualquier tipo de especificidad de este concepto.

Esto contradice directamente al concepto de renta al que se hace referencia en el trabajo, apenas unas oraciones más arriba, tomando como referencia el trabajo de Kaplinsky. Siguiendo a Kaplinsky, la renta surge como resultado de la existencia de barreras de entrada que protegen a determinados actores de la competencia. En la medida en que dichas barreras limitan la presión competitiva, la renta surge como un retorno no competitivo, distinto del beneficio normal. Además, al hacer énfasis Kaplinsky en el hecho de que las rentas son dinámicas – es decir, que surgen (especialmente a partir de innovaciones) y se mantienen solo durante un período determinado – es incoherente definir a la renta como una forma de “ingreso generado por actividades cualquiera sea su origen, naturaleza o denominación”.

Es muy distinto estudiar cómo las políticas públicas inciden en el surgimiento y apropiación de rentas de innovación (como se postula en el objetivo) a estudiar el impacto de las políticas públicas en las “mejoras de los ingresos” (“cualquiera sea su origen, naturaleza o denominación”) de determinados actores, en la medida en que la mejora de ingresos puede tener múltiples orígenes diferentes a las rentas de innovación.

Tras brindar esa definición, además, se comete otro error, que es definir a la “renta”, en el marco de la Teoría de los Sistemas-Mundo, como “aquel ingreso que se genera a partir de la explotación de países periféricos por parte de los países centrales”. Esta es una interpretación errónea de Wallerstein, quien define a la renta como “el ingreso que se deriva del control de alguna realidad concreta espacio-temporal, que no puede decirse que sea en algún sentido la creación de su dueño o el resultado de su trabajo”, a lo que agrega además, en sintonía en este punto con la visión de Kaplinsky (y alejándose de la definición presentada en esta tesis), que “la renta es un mecanismo para aumentar la tasa de ganancia por encima de la tasa que se obtendría en un mercado verdaderamente competitivo” (ambas citas tomadas de Wallerstein, 2000, “The essential Wallerstein”).

Tras ambos intentos de conceptualización, el marco teórico continúa con la mirada Schumpeteriana de renta, asociada con la innovación, que es la más cercana a la mirada de Kaplinsky. Esta perspectiva es coherente con el objetivo de la investigación y la mirada que se presentó antes de la sección, pero claramente contradictoria con la definición de renta provista al comienzo de la sección, sin que el texto reconozca ni resuelva dicha inconsistencia.

2. *Abordaje metodológico de la renta (de innovación)*

En el capítulo 3, donde se presenta la metodología y análisis empírico de las rentas de innovación, vuelve a aparecer un importante error en la conceptualización de la renta (de innovación):

“Si bien es cierto, la renta de la innovación puede ser explicado por muchos factores, propios de la innovación en la generación natural de los recursos, por ejemplo, comparando diversas tecnologías aplicadas entre productores del mismo eslabón (cacao en grano fino y de aroma versus cacao en grano CCN51), también la renta de la innovación puede ser explicada desde la perspectiva de generación de valor para alcanzar la competitividad. Es por ello que, en esta sección, se analizará los **excedentes que se crean mediante la agregación de valor, llamados en algunos textos como: industrialización del grano,**

transformación de la matriz productiva o generación de valor agregado, es decir, aquel salto tecnológico que permite salir del esquema país primario exportador (cacao en grano), para convertirse en un país exportador de productos derivados de cacao (chocolates, nibs, jalea, licor, etc)."

En este pasaje se confunde la idea de *renta de innovación* – es decir, la capacidad de apropiarse de un margen de valor por encima del “normal” o “promedio” en condiciones de alta competencia – con la posibilidad de obtener un mayor margen de ganancia al pasar de un eslabón al otro. Esta equivalencia es conceptual y metodológicamente errónea, en la medida en que: (i) el pasaje de un eslabón a otro no implica necesariamente la realización de innovaciones, ya que puede limitarse a la adopción de tecnologías existentes mediante inversión de capital; y (ii) aun cuando existieran innovaciones, ello no demuestra la presencia de una renta, entendida como un retorno extraordinario protegido de la competencia.

Que un actor productivo se reconvierta y pase de un eslabón de menor a uno de mayor valor agregado puede constituir un proceso de upgrading, pero no implica en sí mismo la generación ni la apropiación de rentas de innovación.

La metodología que se aplica tampoco es pertinente para examinar o demostrar la obtención de rentas de innovación por parte de los actores:

“Como se mencionó en el ítem 3.1, la **metodología aplicada para determinar la apropiación de la renta de innovación** parte de fuentes primarias del Banco Central del Ecuador (2021). Sin embargo, consciente de que, el salto tecnológico va de la mano con una estructura de costos mayor, se agregan dos estudios complementarios: uno realizado por FAO Ecuador (2010) y otro por IAEN (2016).¹ La base de datos del Banco Central (BCE) contiene información acumulada de las **exportaciones de cacao en grano y productos derivados del cacao, medidos** tanto en toneladas métricas (TM) como **en dólares (renta)**. Respecto a los estudios complementarios: el informe FAO muestra información sobre la estructura de costos, utilidad y **precio (renta)** internacional que reciben los productores de cacao fino y de aroma (orgánico) en grano durante el período 2010. Mientras que, el estudio realizado por IAEN, muestra el **porcentaje de rentabilidad promedio** (durante el período 2002-2012) que genera la transformación primaria y la transformación industrial en comparación con exportaciones primarias de cacao en grano. Pese a que, ambos estudios complementarios usan distintos indicadores, permiten deducir cuál es el porcentaje de «**rentabilidad**» que genera la agregación de valor.”

Ninguno de los indicadores señalados permite demostrar la existencia de una renta diferencial, en tanto comparan actividades distintas en lugar de retornos diferenciales al interior de un mismo entorno competitivo. Menos aún establece un vínculo analítico entre los diferenciales observados y procesos concretos de innovación. Hay, además de un problema metodológico, un problema conceptual: el párrafo

¹ Por cierto, en la introducción de la tesis Persiste, si bien de manera reformulada, un pasaje en el cual se mencionan los estudios que se tomaron como referencia para determinar la “brecha de la renta de innovación”:

“Como segundo tema, se define la apropiación de la renta que alcanza cada actor en base datos primarios del Banco Central del Ecuador y 2 estudios complementarios realizados por la Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la Agricultura - FAO Ecuador (2010) y el Instituto de Altos Estudios Nacionales IAEN (2016), en el que se determina además de la brecha de la renta de la innovación, la ganancia promedio del eslabón 1 y el nivel de rentabilidad que cada uno de ellos alcanza.”

Revisé nuevamente las fuentes mencionadas, en especial la tesis de Rosero Lema (citada aquí como IAEN) que se señala en la nueva redacción como el estudio “en el que se determina (...) la brecha de la renta de la innovación”, y repito lo que puse en mi evaluación anterior: allí no sólo que no aparece el concepto de “brecha de la renta de innovación”, sino que ni siquiera se menciona la noción de renta. Se habla en cambio de niveles de rentabilidad, lo que es una noción muy diferente.

comienza refiriéndose a una “metodología aplicada para determinar la apropiación de la renta de innovación” y termina refiriéndose a la noción de “rentabilidad”.

Aún si los indicadores seleccionados fueran relevantes para la identificación de rentas de innovación, al realizarse el análisis en términos agregados por nodo es sumamente dificultoso demostrar las innovaciones que permiten generar una renta: ¿cuál es su origen? ¿a qué se debe? ¿cómo permiten acceder a una renta? Los datos agregados asumen que los eslabones son todos homogéneos, en donde todos los actores son pasibles del mismo análisis y los mismos argumentos, un supuesto seriamente problemático.

Además, al analizarse los datos de manera estática es imposible evidencia los cambios que se supone fueron producidos por la introducción de innovaciones.

Estos problemas metodológicos quedan claramente plasmados en el análisis empírico que se realiza. Por ejemplo:

“Acorde a datos del BCE (2021), durante el período 2011-2020, **el país exportó 2 310 133 toneladas métricas de cacao en grano por las cuales obtuvo 5 848 millones USD**, mientras que, para el caso de productos derivados de cacao, se exportaron 259 680 TM generando 1 152 millones USD (Anexo # 9), **esta información permitió determinar no solo la renta de innovación promedio por eslabón** (eslabón 1. productores de cacao en grano: 2 531 USD/TM; y, eslabón 2. industriales que generan productos derivados de cacao: 4 432 USD/TM), sino que, constituye un punto de partida para el estudio de otras variables importantes como la utilidad promedio y la rentabilidad económica que se genera en esta cadena de valor.”

El análisis presentado profundiza los problemas conceptuales y metodológicos señalados previamente. A partir de datos agregados de exportaciones del Banco Central del Ecuador, el texto identifica valores unitarios de exportación (USD/TM) y los denomina “renta de innovación promedio por eslabón”. Sin embargo, dichos indicadores no representan rentas, sino precios por tonelada de productos primarios y transformados, cuya comparación únicamente confirma el hecho, poco sorprendente, de que los productos elaborados se comercializan a valores superiores a los no industrializados.

Esta comparación entre eslabones funcionalmente distintos de la cadena de valor no permite identificar rentas diferenciales ni mecanismos de apropiación asociados a procesos de innovación, sino solo diferencias derivadas de la posición productiva. En consecuencia, la noción de “renta de innovación promedio por eslabón” resulta conceptualmente vacía, al omitir tanto la identificación de innovaciones concretas como de los actores y procesos mediante los cuales podrían generarse y apropiarse retornos extraordinarios.

El resto de la sección continúa en la misma línea. Utilizando un estudio de la FAO (que, por cierto, fue publicado en 2010, lo que hace imposible dar cuenta del período 2010–2020 que se propone analizar) y una tesis del IAEN, el análisis se limita a referir márgenes de ganancia y tasas de rentabilidad asociadas a distintas actividades, sin que en ningún caso sea posible identificar rentas de innovación. Los resultados del estudio de la FAO describen un resultado contable de la producción de cacao fino y de aroma, sin establecer retornos diferenciales respecto de productores comparables ni vincular dichos márgenes a procesos de innovación específicos. Del mismo modo, las elevadas tasas de rentabilidad reportadas por el IAEN al comparar exportaciones primarias con productos semielaborados o elaborados reflejan diferencias funcionales entre eslabones de la cadena de valor, pero no mecanismos de apropiación diferencial ni barreras que permitan sostener retornos extraordinarios. Esta confusión se vuelve explícita cuando el texto define la “renta de la innovación” como aquella generada al “innovar/moverse del eslabón productor al eslabón industrial”, equiparando implícitamente el cambio de eslabón con la innovación y la rentabilidad con la renta, una equivalencia conceptualmente insostenible. En consecuencia, la afirmación de que este conjunto de evidencias “refuerza la teoría de la renta de innovación” resulta injustificada, ya que el texto confunde sistemáticamente rentabilidad, industrialización e innovación, sin demostrar la existencia de rentas asociadas a procesos innovadores identificables.

B. Problemas para demostrar la relación causal entre las políticas públicas y las innovaciones y sus rentas

1. Falta de foco en la innovación y sus rentas

A la hora de evaluar las políticas públicas, se observa a lo largo de todo el trabajo una pérdida sistemática de la centralidad de las innovaciones y de las rentas asociadas a ellas.

Por ejemplo, en el capítulo 2, donde se presentan las políticas públicas a analizar, el abordaje es amplio y general. Sin embargo, atendiendo a los objetivos y al interés central de la tesis, hubiera sido necesario analizar dichas políticas a partir de la problemática específica de la innovación, tal como se plantea en el marco teórico: ¿de qué manera estas políticas apuntan a generar innovaciones capaces de producir rentas que puedan ser apropiadas por actores de la cadena en Ecuador? En este sentido, resulta imprescindible demostrar la relevancia -o la falta de ella- de estas políticas para la problemática concreta definida en el objetivo general de la investigación.

Asimismo, el análisis empírico (véase el punto 3) tampoco se orienta de manera sistemática ni coherente al examen de la innovación y de las rentas de innovación. En mi evaluación anterior ya había señalado que la tesis no identificaba cuáles eran las innovaciones que habrían ocurrido en la cadena, quiénes las llevaron adelante, si generaron rentas ni quiénes se las apropiaron. Este problema central persiste en la versión actual del trabajo.

2. Ambigüedad conceptual

En el capítulo 4, dedicado a la evaluación de los impactos de las políticas públicas, no queda claro si el foco analítico está puesto en las innovaciones que dichas políticas generan y en las potenciales rentas asociadas a ellas, en la mejora de la competitividad de la cadena (o de los actores que la integran), o si ambas dimensiones son tratadas como equivalentes.

A lo largo del capítulo se hace referencia en más de una ocasión a la perspectiva de Kaplinsky sobre las rentas de innovación. Sin embargo, en el análisis empírico la autora se limita a utilizar el concepto de competitividad, lo que sugiere que ambos términos son tratados como sinónimos.

Esto se observa, por ejemplo, en la sección específica sobre la incidencia de las políticas públicas en la competitividad de la cadena (4.3), donde se retoma la problemática de las rentas de innovación, pero luego el análisis se orienta exclusivamente a indagar la relación entre políticas públicas y mejoras en la competitividad, sin clarificar el vínculo entre ambas dimensiones.

3. Falta de demostración empírica

A lo largo de todo el capítulo 4 queda la impresión de que el vínculo entre políticas públicas, innovación y rentas es asumido, pero no demostrado empíricamente.

Por ejemplo, tras mencionar algunos componentes de las medidas adoptadas por el gobierno de Correa en 2015, se afirma que “como resultado de estas acciones tomadas por el gobierno (...) varias empresas chocolateras alcanzaron reconocimientos a la calidad, innovación y buenas prácticas de manufactura en el mercado internacional”. Sin embargo, no se explica de qué manera dichos reconocimientos pueden atribuirse causalmente a los programas mencionados, ni por qué deberían interpretarse como evidencia de la incorporación de innovaciones concretas. Tampoco se especifica qué innovaciones se habrían producido ni cómo habrían impactado en las empresas en cuestión.

En la sección “resultados de la política industrial” se realiza una primera evaluación a partir de indicadores definidos por las propias políticas -aumento de exportaciones, mayor industrialización del grano, producción de cacao sostenible o trazable, incremento de la productividad-. Si bien estos indicadores pueden ser útiles

para evaluar el grado de cumplimiento de los objetivos de política pública, no permiten identificar la aparición de innovaciones relevantes como consecuencia de su implementación, ni mucho menos la generación y apropiación de rentas de innovación por parte de los actores locales.

Más adelante, al analizar las “estrategias de innovación” propuestas por el PMC, vuelven a aparecer afirmaciones en las que no se demuestra con claridad el vínculo entre las políticas públicas, la innovación y la generación de rentas de innovación. Por ejemplo, se sostiene que la inversión extranjera directa y el diseño de políticas públicas condujeron a la agregación de valor, la distinción de la cadena y la generación de ventajas competitivas, sin explicar cómo ni por qué estas conclusiones pueden sostenerse empíricamente. Este argumento resulta, además, contradictorio con el elaborado previamente en relación con el eje 1, donde se señala que los exportadores ecuatorianos de cacao han recibido sistemáticamente precios de bolsa menos una prima de castigo asociada a problemas de calidad.

Este problema persiste en la sección 4.3, dedicada específicamente a la incidencia de las políticas públicas sobre la competitividad de la cadena. Allí se afirma que las políticas implementadas conformaron una “masa crítica en materia de competitividad” y que incidieron en la “mejora competitiva de la cadena”, sin que quede claro cuáles son los datos que sustentan tales afirmaciones ni qué se entiende concretamente por “mejora competitiva”. Cuando se analizan los cuatro indicadores utilizados como forma de evaluación, los resultados observados resultan, en el mejor de los casos, modestos, además de que dichos indicadores no reflejan necesariamente mejoras en términos de competitividad.

Finalmente, en el análisis del impacto de las políticas públicas no se identifican transformaciones concretas en términos de innovación, ni la aparición de rentas de innovación como consecuencia de su implementación, elementos que resultan centrales para el marco conceptual desarrollado y que, si bien son mencionados reiteradamente en términos teóricos, no son analizados empíricamente. Tal como señalé en mi evaluación anterior, la tesis no explica qué innovaciones ocurrieron en la cadena, quiénes las llevaron adelante, si generaron rentas ni quiénes se las apropiaron. Este problema sigue plenamente vigente en la versión actual del trabajo.



Universidad Nacional de Córdoba
2026

**Hoja Adicional de Firmas
Informe Gráfico**

Número:

Referencia: Informe previo segunda versión. Dr. Juan Staricco

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 7 pagina/s.